

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»  
Институт психологии  
Кафедра социальной психологии, конфликтологии и управления

## **СВЯЗЬ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ В СИТУАЦИИ КОНФЛИКТНОГО ВЫБОРА С ЭТИЧЕСКИМИ ЦЕННОСТЯМИ У СТУДЕНТОВ**

**Выпускная квалификационная работа**

Направление «37.03.02 – Конфликтология»

Квалификационная работа

допущена к защите

Зав.кафедрой:

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2018г.

---

Исполнитель:

Гордеева Ольга Игоревна,

обучающийся 404 группы

---

Научный руководитель:

А.В. Смирнов - д-р.психол.н,

профессор кафедры социальной

психологии, конфликтологии и

управления

---

Екатеринбург 2018

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
ГЛАВА 1. СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ И ЭТИЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ	5
§ 1.1 Конфликт и конфликтный выбор.	5
§ 1.2 Стратегии поведения в конфликте.	8
§ 1.3 Этика и этические ценности.	11
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1	20
ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СВЯЗИ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ С ЭТИЧЕСКИМИ ЦЕННОСТЯМИ У СТУДЕНТОВ	21
§ 2.1 Инструментарий	22
§ 2.2 Психометрические данные использованных методик	33
2.2.1 Методика «Этика»	33
2.2.2 Опросник, направленный на выявление ведущей стратегии поведения у студентов	37
§ 2.3 Организация и методы исследования	39
§ 2.4 Результаты эмпирического исследования	40
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2	51
Заключение	53
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	56
ПРИЛОЖЕНИЯ	59

## **Введение**

Проблема морали и нравственности оставалась важной на протяжении всей истории человечества. С развитием цивилизованного общества большое значение в нем приобретают моральные нормы и общественные устои. Таким образом, нормы морали определяют правила поведения в обществе и, в частности, правила поведения в конфликтных ситуациях.

Однако, формы взаимодействия в конфликте в каждом конкретном случае и у каждого конкретного субъекта конфликта различаются. На выбор стратегии поведения влияет множество факторов, такие как авторитет и статус другой стороны, внешняя среда конфликта, характер противоречия (антагонистические или неантагонистические) и многие другие. Перед нами встал вопрос, можно ли отнести к этим факторам ценностные ориентации человека?

Данная проблема является актуальной, поскольку важно понимать мотивы и причины поведения человека в конфликте для его дальнейшего анализа и работы с ним, для выбора техник и методов регулирования и разрешения конфликта. Также и наоборот, для прогнозирования поведения человека в конфликте важно знать, какие факторы его детерминируют, в том числе какие этические ценности какой тип поведения определяют.

Вопросами этических ценностей занимались многие исследователи. Существует множество классификаций ценностей и большое количество основанных на этих теориях методик их выявления. Ценностными ориентациями человека занимались такие исследователи, как Г. Олпорт, Ф. Вернон, Г. Линдсей, А. Эдвардс, М. Рокич, Р. Инглхарт, Б. Шледер и другие. Среди отечественных исследователей можно выделить Е. Б. Фанталову, Ш. Шварца, И. Г. Сенина, А. П. Вардомацкого.

Структуру стратегий поведения конфликтов создали исследователи К. Томас и Р. Килмен. Данная теория на сегодняшний день единогласно принята в конфликтологии и повсеместно используется для анализа конфликта и поведения в конфликте.

Однако, вопрос связи этих двух категорий, связи этических ценностей, ценностных ориентаций человека с тем, какой стратегии поведения он отдает предпочтение, остается малоизученным.

Объектом нашего исследования являются стратегии поведения в ситуации конфликтного выбора. Предметом – связь стратегий поведения в конфликте с этическими ценностями.

Гипотеза: выбор стратегии поведения в ситуации конфликта связан с этическими ценностями, присущими человеку.

В соответствии с темой, объектом, предметом и гипотезой нашего исследования мы ставим перед собой следующую цель: выявить наличие или отсутствие связи выбора человеком стратегии поведения в конфликте с присущими ему этическими ценностями.

Для достижения данной цели нами были выделены следующие задачи:

1. Изучить понятие конфликтного выбора.
2. Изложить существующие стратегии поведения в конфликте
3. Описать этические ценности.
4. Провести эмпирическое исследование на предмет наличия связи между этическими ценностями и выбором стратегии поведения в конфликте у студентов.

Используемые методики. В исследовании использованы две методики, одна из которых направлена на выявление привитых человеку в процессе воспитания и социализации ценностей другая – на выявление ведущей стратегии поведения в конфликте. Обе методики являются авторскими.

Практическая значимость исследования состоит в том, что его результаты, а также используемые методики, при подтверждении гипотезы могут быть использованы для работы с конфликтом и его участниками для получения дополнительных сведений о конкретной конфликтной ситуации и облегчения работы с ней.

# ГЛАВА 1. СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ И ЭТИЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ

Конфликт в современном мире - явление повседневное, обыденное, однако, он всегда выступает источником стресса, событием неординарным, нарушающим повседневную стабильность. Другими словами, несмотря на то, что человек сталкивается с конфликтом практически ежедневно, состояние конфликта по-прежнему остается дискомфортным, фрустрирующим и истощающим.

Мотивы вступления в конфликт могут быть самыми разнообразными, но причина у реалистического конфликта всегда одна: столкновение интересов сторон. Конфликт, таким образом, является естественным явлением, без конфликтов не было бы развития общества. Однако, конфликт может как помогать в развитии, так и разрушать; по этому признаку конфликты делятся на *конструктивные* и *деструктивные*. Конструктивность и деструктивность конфликта в большой степени определяется стилем взаимодействия участников друг с другом, их *стратегиями поведения в конфликте*, о которых пойдет речь дальше.

Выбор человеком стратегии поведения в конфликте, в свою очередь, обусловлен множеством факторов. Мы полагаем, что к числу этих факторов могут быть причислены помимо всего прочего присущие человеку *этические ценности*, его *ценностные ориентации*.

## § 1.1 Конфликт и конфликтный выбор.

Как уже говорилось выше, конфликт постоянно присутствует в жизни человека. Однако какова же природа конфликта, какие факторы детерминируют возникновение конфликта как явления?

Существует три подхода к определению источников конфликта: ситуационный, интрапсихический и когнитивистский. В рамках ситуационного

подхода предполагается, что истоки такого явления, как конфликт, лежат во внешней среде, в условиях протекания каждой конкретной ситуации. В основном ситуационный подход к пониманию природы конфликта представлен в бихевиористской традиции. Бихевиористы рассматривают поведение человека как реакцию на внешний стимул, то есть относительно конфликта можно сказать, что именно внешняя ситуация вызывает конфликтное или неконфликтное поведение, в зависимости от характера этой ситуации [9, с. 65]

Представители интрапсихического подхода считали, что искать причины межличностных конфликтов следует в самом человеке, в его психике.

Еще в III в. до н.э. китайский мыслитель Сунь-Цзы писал о «злой природе» человека, Н. Макиавелли – о «порочности самой природы человека», а Ч. Дарвин видел истоки конфликтности в инстинкте борьбы за существование [28]

Г. Зиммель указывал на эгоистическую природу человека и его врожденную враждебность, оппозиционность, которую выражал через понятие «дух противоречия». Также он вводит понятие «оппозиционный инстинкт» - инстинкт борьбы, вражды как неотъемлемая естественная часть человека – и проводит параллель между данным инстинктом и защитным инстинктом у животных [10; 19, 26с.].

З. Фрейд, основоположник психоанализа, считал, что основным фактором, влияющим на вступление человека в межличностный конфликт, являются его внутриличностные конфликты. Он разделял структуру личности на три уровня: Ид (Оно), Эго (Я) и Супер-Эго (Сверх-Я). Внутриличностный конфликт он видел в столкновении Ид, представляющего собой естественные биологические потребности, желания и стремления человека, прежде всего сексуальные и агрессивные, и Супер-Эго, отвечающим за соблюдение человеком социальных норм и требований культуры. Фрейд утверждал, что человек находится в состоянии постоянного внутреннего и внешнего конфликта с миром, в попытке разрешить конфликты, возникшие в его детстве [8, 12].

Его последователь А. Адлер считал источником конфликтов чувство неполноценности; К. Хорни – невротический интрапсихический конфликт, в результате которого человек становится неспособным разобраться в себе и своих желаниях, неспособным к решению внутренних проблем; Э. Эриксон – неразрешенные или неверно разрешенные возрастные кризисы личности [8; 9, 59-63с.].

В рамках когнитивистского подхода были объединены представления подходов, описанных выше. Интрапсихическое, внутриличностное не противопоставлялось ситуационному, объективному, а наоборот, «внешним» факторам придавался «внутренний» характер, окружающие условия признавались воспринимаемыми человеком через его субъективное понимание, через призму его личности.

Основоположником когнитивистского подхода является психолог К. Левин. Левин стал первым психологом, изучавшим непосредственно явление конфликта. В теории поля Левина конфликт определяется как «ситуация, в которой на индивида действуют противоположно направленные одновременно воздействующие силы примерно равной величины».

В рамках данной теории Левин вводит понятие *мотивационного конфликта*. Существует три вида мотивационных конфликтов: *эквивалентный* (приближение - приближение) – выбор между двумя в равной степени привлекательными и взаимоисключающими объектами; *витальный* (избегание – избегание) – выбор между двумя одинаково непривлекательными объектами, выбор «из двух зол», *амбивалентный* (приближение – избегание) – выбор объекта, в котором присутствуют как положительная, так и отталкивающая стороны.

Именно теория мотивационных конфликтов Левина, на наш взгляд, характеризует ситуацию конфликтного выбора – столкновение двух мотивов, убеждений, норм, ценностей, между которыми человеку приходится выбирать [12, 159с.]. Понятие «конфликтный выбор» в своих трудах использует

профессор В. И. Селиванов [23], характеризуя его как столкновение двух разнонаправленных мотивов, что также соотносится с теорией К. Левина.

Таким образом, в нашей работе ситуацию конфликтного выбора мы рассматриваем через теорию мотивационных конфликтов К. Левина, ситуация конфликтного выбора характеризуется столкновением внутренних стремлений человека и может привести к межличностному конфликту.

## § 1.2 Стратегии поведения в конфликте.

Каждый человек в конфликте ведет себя по-разному в зависимости от ряда факторов. К. Томас и Р. Килмен разработали двухмерную модель стратегий поведения личности в конфликтном взаимодействии. Данная модель оценивает каждую из стратегий по двум факторам: заинтересованности в удовлетворении своих интересов и интересов другого человека. Всего они выделили пять стратегий: уход, уступка, компромисс, соперничество и сотрудничество (рис. 1).

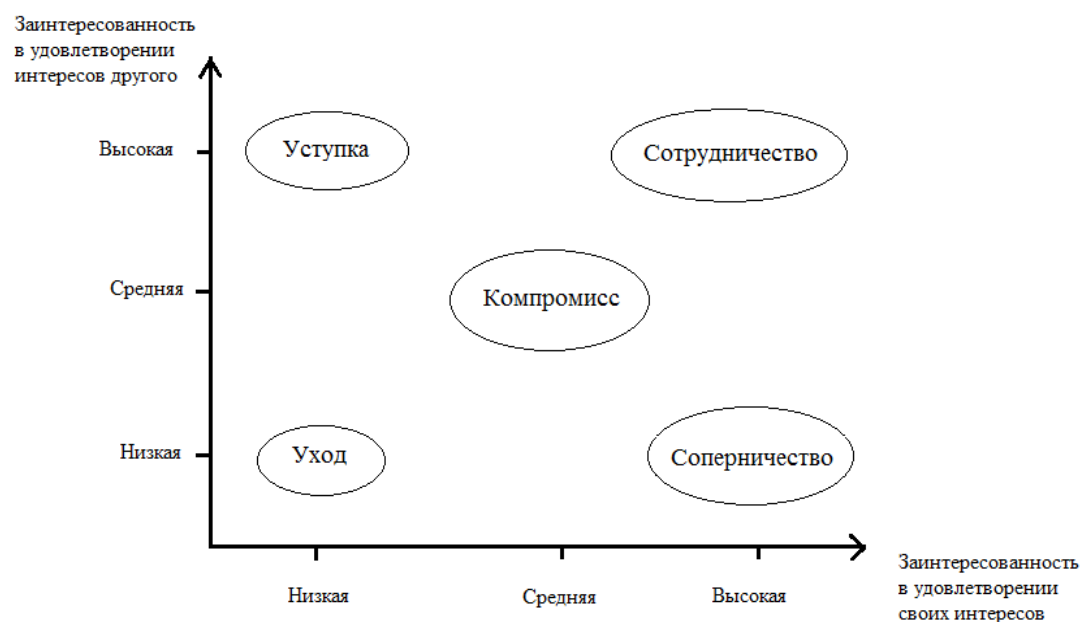


Рис. 1. Стратегии поведения в конфликте

Далее рассмотрим подробнее каждую из пяти стратегий поведения в конфликте.



*Соперничество.* Данная стратегия выбирается человеком в том случае, если он высоко оценивает свои интересы и не придает ценности интересам своего оппонента, а также в том случае, если ему не очень важно сохранить хорошие взаимоотношения с ним. Выбор стратегии соперничества целесообразен в случае, если задеты основные ценности личности или группы, или присутствует угроза ее существованию как таковому.

*Уход.* Стратегия ухода характеризуется желанием не вступать в конфликт. Данную стратегию выбирают в том случае, если человеку одинаково неважны и свои интересы, и интересы соперника. Стратегия ухода не может привести к разрешению конфликта и является целесообразной, если только начать разрешение конфликта на данный момент не представляется возможным (например, когда оппонент испытывает сильные негативные эмоции и ему нужно время, чтобы успокоиться).

*Уступка.* Данная стратегия имеет место тогда, когда человек жертвует своими интересами в пользу соперника, т.е. свои интересы оценивает низко, а интересы оппонента – высоко. Причиной выбора этой стратегии может послужить большая ценность взаимоотношений с другой стороной конфликта или страх перед ней.

Существует ряд моментов, которые необходимо учитывать при анализе стратегии уступки:

приверженность этой стратегии может быть тактическим шагом на пути к достижению цели;

уступка может стать причиной для занижения ценности предмета конфликта для себя;

выбор данной стратегии поведения в конфликте может быть обусловлен психологическими особенностями человека, в данном случае конструктивный конфликт может приобрести деструктивную направленность.

Также необходимо учитывать, что стратегия уступки может быть выбрана тогда, когда условия для разрешения конфликта еще не созрели. В

данном случае выбор этой стратегии дает сторонам передышку и в последствии может привести к конструктивному разрешению конфликта.

*Компромисс.* Стратегия компромисса характеризуется средним уровнем заинтересованности в удовлетворении как своих интересов, так и интересов противника. Таким образом, ее можно назвать стратегией взаимной уступки.

При анализе данной стратегии необходимо учитывать следующие особенности:

компромисс нельзя рассматривать как разрешение конфликта, он может быть лишь переходной стадией на пути к нему;

компромисс может выступать как стратегия, ведущая к разрешению конфликта, если предмет конфликта обесценивается или исчезает (например, два сотрудника претендовали на одну и ту же должность, но потом эту должность сократили).

*Сотрудничество.* Человек, выбирающий данную стратегию поведения в конфликте, одинаково высоко ценит как собственные интересы, так и интересы соперника. Взаимоотношения с оппонентом для него также важны. Эта стратегия является наиболее конструктивной, наиболее желательной и наиболее трудной относительно вывода участников конфликта на взаимодействие с ее использованием.

Особенность стратегии сотрудничества является то, что данная стратегия может иметь место только в том случае, если предмет конфликта не является жизненно необходимым для одной или обеих сторон [12].

Описанные выше стратегии сегодня считаются традиционными в конфликтологии и приняты повсеместно, анализ конфликтов ведется в соответствии с этой разработкой.

Выявление стратегий поведения в конфликте позволяет скорректировать действия сторон по разрешению конфликта, исключить деструктивность способов взаимодействия между сторонами и конфликта в целом и быстрее прийти к полному разрешению конфликта.

Конфликт всегда представляет собой столкновение интересов, целей и ценностей, некоторого рода фрустрацию, является неординарной и дискомфортной для человеческой психики ситуацию, поэтому поведение человека в конфликте часто зависит от различных регуляторных механизмов, в том числе и от этических ценностей и ценностных ориентаций. Рассмотрим их в следующем параграфе.

### § 1.3 Этика и этические ценности.

Вопрос этики и, в том числе, этических ценностей беспокоит человечество с давних времен. Великие мыслители рассматривали вопросы этики и морали.

Термин «этика» впервые был введен Аристотелем, фигурировал в названиях всех трех его сочинений о морали («Никомахова этика», «Евдемова этика», «Большая этика»). Понятие «этический» образовано им от греческого слова ἦθος («этос»), изначально обозначавшего привычное место обитания, а позже – привычки, нравы, обычаи, и определяет набор личностных качеств, соотнесенных с привычными формами поведения в обществе; а понятие «этика» стало использоваться для обозначения предметной области, изучающей человеческие добродетели [17]

Для перевода слова «этический» на латынь Цицерон конструирует понятие «*moralis*» (моральный), образуя его от слова «*mos*», аналогичного по значению греческому «этос». В IV в. н.э. в латинском языке появляется понятие «*moralitas*» - мораль.

Сегодня под *этикой* подразумевается область научного знания, занимающаяся изучением *морали* [11].

В предметной области этики нас интересует понятие ценности.

Ценности понимаются этикой как «обобщенные устойчивые представления о чем-то как о предпочитаемом, как о благе, т.е. о том, что отвечает каким-то потребностям, интересам, намерениям, целям, планам человека (или

группы людей, общества)» [11]. Ценности могут быть как материальными, так и идеальными; общая их характеристика в том, что любой объект, называемый ценностью, вне зависимости от его природы, имеет значимость для человека или общества. Ценность – не есть свойство чего-либо, это *отношение* человека к чему-либо. Важнейшие для человека ценности определяют его «систему координат» - его систему *ценностных ориентаций*.

Ценности различаются по содержанию (направленные на себя или на других; на духовное состояние или физическое), по знаку — на положительные и отрицательные. Одни ценности принято относить к практическим, другие — к духовным. Ценности также принято разделять на высшие и низменные. Опишем основные ценности, изучаемые этикой.

*Добро и зло.* Добро в абсолютном значении – моральная единица, выражающая положительное значение явлений или событий. Зло – это противоположность добра.

Добро и зло понимаются как особые ценности. Они не относятся к природным катаклизмам или бедствиям, они имеют отношение исключительно к намеренным действиям человека. Более того, эти категории характеризуют не просто свободные поступки человека, но поступки, соотнесенные с определенным стандартом, с идеалом – «наиболее общим, универсальным и, как правило, абсолютным нравственным представлением (о благе и должном)» [17]. То есть, добро – это те поступки, которые приближают человека к идеалу, а зло – то, что от него отдаляет.

Добро и зло связаны с душевным и духовным опытом человека и существуют через этот опыт. Содержание этих категорий на протяжении всей истории человечество трактовалось по-разному, однако, вне зависимости от трактовки, добрым поступком можно считать лишь тот, который считает добрым сам человек, который его совершает.

Содержание категорий добра и зла определить крайне трудно. Добро и зло относительны и соотносятся они с идеалом. Они оказываются двумя сторонами одной медали, одно не может существовать без другого. В то же вре-

мя они абсолютно противопоставлены друг другу. Эта противоположность реализуется через человека, его выбор и поступки.

*Долг, совесть и стыд.* Долг и совесть выступают как регуляторы морального поведения человека. Долг есть осознание личностью обязательности исполнения тех или иных моральных принципов, следования идеалу добра и противостояния злу. Он понимается не как понуждение, в отличие от закона (*права*), а осознается изнутри как данная необходимость.

Совесть понимается как способность человека критически оценивать свои поступки, мысли, желания, осознавать и переживать их несоответствие должному. Совесть, как и долг, и стыд – контролирующий механизм. В отличие от *стыда*, критерием которого выступает общественное мнение, критерием совести выступают собственные представления человека о морали, нравственности, должном, добре и зле.

*Свобода.* Свобода - одна из основополагающих для европейской культуры идей, отражающая такое отношение субъекта к своим актам, при котором он является их определяющей причиной и они, стало быть, непосредственно не обусловлены природными, социальными, межличностно-коммуникативными, индивидуально-внутренними или индивидуально-родовыми факторами [17]. Проблема свободы выражается в ограничениях, которые не всегда можно преодолеть. Так, существуют природные, физические ограничения, страхи, законы, исходящие от власти или общества, ограниченность выбора. Таким образом, свобода – это характеристика действия, совершенного человеком с учетом существующих ограничений, по своей воле и в условиях наличия альтернатив, из которых можно выбирать.

Помимо определенной независимости, свобода подразумевает также и ответственность. Мера ответственности пропорциональна простору свободы. Потому свобода нередко пугает. Чувствуя груз ответственности, люди порой стараются уклониться от свободы.

*Счастье.* Счастье - высшее благо как завершенное, самоценное, самодостаточное состояние жизни; общепризнанная конечная субъективная цель

деятельности человека. Счастье содержит в себе два принципиально разных по содержанию компонента: то, что зависит от самого субъекта и определяется его поступками, и то, что от него не зависит, внешний компонент, обстоятельства, судьба. [17].

Содержание счастья с разных точек зрения определяется по-разному: одни считают, что счастье – явление судьбы и никак не зависит от человека; другие – что счастье состоит в удовольствиях, в том, что приносит человеку радость; третьи говорят, что счастье в богатстве или власти.

*Удовольствие.* Удовольствие (или наслаждение) — это чувство и переживание, сопровождающее удовлетворение потребности или интереса. Позиция гедонизма в этике гласит, что высшее благо для человека и то, к чему каждый должен стремиться – это удовольствия. В связи с таким отношением к удовольствию возникает нравственная проблема: если наслаждение воспринимается как цель, то все остальное мыслится лишь как средство или условие его достижения. Такая позиция не предусматривает меры, ограничений, потому как наслаждение и умеренность несовместимы, любое ограничение нарушает принцип «Жить, чтобы наслаждаться».

*Польза.* Польза – это положительная ценность, в основе которой лежат чьи-либо интересы, отношения к различным объектам, обладание которыми позволяет ему повышать или сохранять свои экономический, профессиональный, социокультурный статус и т.п.

Польза является относительной ценностью, как и другие практические ценности. Можно разделить понятие пользы на три уровня: польза для конкретного человека; общие интересы человека или группы, те, что, как правило, присущи любому человеку или группе в той или иной ситуации; интересы группы и общества в целом. Полезное в отношении первого уровня часто называют корыстью, в отношении второго и третьего – общей пользой или благом (в узком смысле слова).

*Справедливость.* Справедливость – один из принципов, регулирующих взаимоотношения людей по поводу распределения (перераспределения) со-

циальных благ, таких как: свобода, доходы и богатства, возможности, знаки престижа и статусности и т.п. Этот принцип регулирует отношения между людьми как членами какого-либо сообщества и рассматривается как общественная добродетель, как то, что способствует общественному благу.

Проблема справедливости в первую очередь выступает как проблема равенства. Здесь критерием справедливости служит правило *талиона*: «Поступай по отношению к другим так, как они поступают по отношению к тебе». Главное, что требуется принципом справедливости – соблюдение прав и свобод другого человека, т.е. справедливость ограничивает эгоистические интенции индивида и обязывает его действовать не только в своих интересах, но и в интересах других людей [11].

Отдельной категорией этики выступает *правило золотого талиона*, которое гласит: «не поступай с другими так, как тебе не хотелось бы, чтобы поступали с тобой» [25]

Также следует обратить внимание на *концепцию ценностей А. Маслоу*.



лоу.

**Рис. 2.** Пирамида потребностей Маслоу

А. Маслоу представил систему потребностей в виде пирамиды, где в основании изобразил базовые, первичные потребности, к удовлетворению которых человек стремится в первую очередь, а ближе к вершине – высшие, вторичные потребности, стремиться к которым, в соответствии с данной тео-

рией, человек может только в том случае, если удовлетворены базовые потребности.

К блоку базовых потребностей Маслоу относит, как видно из рисунка 2, физиологические потребности (включают потребности в пище, воде, сне, продолжении рода) и потребность в безопасности и защищенности.

Вторичные потребности включают в себя социальные потребности (в любви, дружбе, семье и т.п.), потребность в уважении (самоуважение, социальный статус, престиж, репутация и т. п.), а на вершине пирамиды располагаются потребности в самоактуализации (саморазвитие, реализация собственных способностей, достижение целей и т.п.) [16].

На наш взгляд, не каждую из потребностей, выделенных Маслоу, можно отнести к категории этических ценностей, однако значимыми для нашего исследования являются *потребность в безопасности, уважении*, а также группа *социальных потребностей*.

Приведенные выше ценности рассматриваются как светские. Наряду с этой концепцией существует и *религиозная этика*, рассматривающая мораль в рамках той или иной религии основанная на религиозных текстах, священных писаниях. Далее рассмотрим одно из направлений религиозной этики – *православную этику*.

В православном христианстве понятие о морали и нравственности изложено в основном в двух формах: заповеди и смертные грехи. Рассмотрим заповеди.

«Почитай отца твоего и мать твою». Эта заповедь говорит о том, что родители дают человеку жизнь и уже этим заслуживают почитания, более того, они помогают ребенку на пути его взросления, воспитывают. Почитание означает не просто уважение, а настоящую помощь, поддержку, внимание и участие.

«Не убивай». Провозглашение высшей ценности жизни. Библия поясняет это тем, что не человек дает другому человеку жизнь и не ему ее отнимать. Здесь же говорится о том, что ненависть к другому человеку – все рав-



но, что убийство, так как подразумевает желание того, чтобы этого человека не стало, т.е. помимо непосредственного запрета на убийство говорится и о вреде ненависти.

*«Не кради».* Здесь говорится о том, что человек, способный на кражу, не заботится о ближнем, о его чувствах и готов причинить ему страдания. Вор приравнивается к убийце, для обоих другой человек является помехой, разница лишь в том, как они с этой помехой справляются, но оба они бесчеловечны.

*«Не прелюбодействуй».* Эта заповедь также говорит о непричинении страданий ближнему. Она провозглашает ценность семьи и брака, верности и преданности тому, кого любит тот или иной человек, и кто любит его самого. Сам термин «прелюбодеяние» в православии рассматривается как вступление лица, состоящего в браке, в половой акт не со своим супругом или супругой, как вступление в сексуальные отношения без любви.

*«Не лги».* Здесь утверждается ценность честности, говорится, что человек должен быть честен, вне зависимости от обстоятельств. Эта заповедь, как и другие, постулируется на страхе перед божественным началом, утверждая, что обман всегда станет явным.

*«Не желай жены ближнего твоего, и не желай дома ближнего твоего, ни поля его, ни раба его, ни рабыни его, ни вола его, ни осла его, ни всего, что есть у ближнего твоего».* Эта заповедь отражает неприемлемость зависти. Она объясняется тем, что зависть к другому человеку затмевает собственную радость, т.е. мешает получению удовольствия от жизни. Зависть считается всепоглощающим чувством, не знающим границ [14]

Далее рассмотрим некоторые из смертных грехов, постулируемых православной культурой. Эти деяния – не единственные нежелательные поступки, но наиболее страшные и наиболее наказуемые.

*Гордыня.* Гордость – упоение собственными достоинствами, реальными или мнимыми. В православии считается, что гордость сначала отсекает человека от малознакомых ему людей, затем от близких и, в конце концов, от

бога. Считается, что гордыня не приносит подлинного счастья, что она, напротив, сковывает душу самодовольством, душа человека черствеет и становится неспособной к любви, дружбе и искренности.

*Зависть.* Явление зависти описано и в контексте смертных грехов, и в контексте божественных заповедей. Как уже говорилось выше, зависть считается явлением, «крадущим» у человека радость и поглощающим его целиком и полностью. Кроме того, зависть может служить почвой для самых страшных преступлений.

*Алчность (корыстолюбие).* Корысть описывается как безмерное желание обладать какими-либо вещами, благами, ресурсами только для того, чтобы владеть ими, без какой-либо иной цели. Иногда считают, что от корысти могут страдать исключительно богатые люди, однако и люди среднего достатка, и совершенно нищие могут быть подвержены этой страсти, потому как алчность – это не обладание, а именно стремление к обладанию [26].

Опишем рассмотренные выше ценности в сравнительной таблице.

Таблица 1

**Сравнительная таблица светских и религиозных ценностей**

Светские ценности		Религиозные ценности	
положительные	отрицательные	положительные	отрицательные
Добро	Зло	Почитание старших	Непочтительность
Долг, совесть, стыд	Эгоизм, бессовестность, бесстыдность	Ценность человеческой жизни	Убийство
Свобода	Несвобода	Уважение собственности	Воровство
Счастье	Несчастье	Верность	Прелюбодеяние
Удовольствие (наслаждение)	Страдание	Честность	Ложь
Польза	Вред	Независть	Зависть
Справедливость	Несправедливость	Скромность	Гордыня
Безопасность	Небезопасность	Бескорыстие	Алчность (корыстолюбие)

Светские ценности		Религиозные ценности	
положительные	отрицательные	положительные	отрицательные
Безопасность	Небезопасность		
Социальные потребности (любовь, дружба)	Отсутствие стремления к социальным потребностям		
Уважение	Отсутствие стремления к уважению		
Правило золотого талиона	Неруководствование правилом золотого талиона		

Итак, мы рассмотрели различные стратегии поведения в конфликте. Томас, как и другие авторы, не рассматривает, однако вопрос о том, как и почему человек выбирает ту или иную стратегию поведения в конфликтной ситуации.

Восполняя этот пробел, в рамках следующей главы, мы рассматриваем эмпирическую гипотезу о связи выбора стратегии поведения в конфликте от этико-моральных ценностей.

## ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1

1. В основании конфликта, затрагивающего этические ценности, зачастую лежит явление конфликтного выбора – выбора между разнонаправленными мотивами и потребностями человека. С этой точки зрения мы рассматриваем поведение человека, ставшего участником конфликта, как попавшего в ситуацию мотивационного конфликта, или конфликтного выбора.

2. В конфликтологии традиционно принята классификация, включающая 5 стратегий поведения в конфликте: соперничество, уход, уступка, компромисс сотрудничество. Они отличаются друг от друга в зависимости от уровня заинтересованности конфликтующей стороны в удовлетворении своих интересов с одной стороны и удовлетворении интересов оппонента с другой. Прояснение стиля поведения человека в конфликте помогает при дальнейшем анализе и регулировании или разрешении конфликта.

3. Этические ценности – важный регулятор человеческого поведения в обществе, в том числе и в межличностном общении. Существует светская этика и религиозная. Светские ценности универсальны и основаны на положении, гласящем, что человек может самостоятельно определить, что такое добро и зло и должен сам и перед самим собой отвечать за свои поступки. Религиозная же этика основана на священных писаниях и разнится от религии к религии; в частности, православная этика, описанная выше, строится на Библии, где и прописаны правила поведения человека.

4. Выявление связи между присущими конкретному человеку ценностями и ведущей стратегией поведения в конфликте может помочь точнее и быстрее выработать концепцию конфликторазрешения для каждого частного конфликта в отдельности с учетом личностных качеств его участников, т.е. если специалист конфликтолог имеет представление о том, какие именно ценности руководят поведением человека, он сможет точнее разработать стратегию индивидуального подхода к каждому конкретному участнику того или иного конфликта.

## **ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СВЯЗИ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ С ЭТИЧЕСКИМИ ЦЕННОСТЯМИ У СТУДЕНТОВ**

Проблема нашего исследования заключается в следующем: можем ли мы среди множества детерминант конфликтного поведения выделить такую категорию, как этические ценности; можно ли с уверенностью заявить, что та или иная ценность, или группа ценностей, является определяющим фактором стратегии поведения человека в конфликте.

В соответствии с выделенной проблемой мы ставим перед собой цель: изучить наличие или отсутствие связи между тем, какая стратегия поведения в конфликте проявляется у человека наиболее часто, и тем, носителем каких этических ценностей он является.

Для достижения данной цели нам требуется выполнить ряд задач: изучить и описать теоретические основы нашего исследования («понятие конфликтного выбора, стратегии поведения в конфликте и этические ценности»), после чего нам необходимо провести эмпирическое исследование на предмет выявления связи между ведущей стратегией поведения и этическими ценностями.

Объектом нашего исследования являются стратегии поведения в ситуации конфликтного выбора. Предметом – связь стратегий поведения в конфликте с этическими ценностями.

Гипотеза нашего исследования гласит, что существует некая связь между привитыми человеку в процессе воспитания и становления его личности ценностями и наиболее часто избираемой им стратегией поведения в конфликте. Для проверки данной гипотезы далее рассмотрим использованные в исследовании методики, организацию, ход и результаты эмпирического исследования на предмет наличия или отсутствия связи выбора стратегии поведения в конфликте с этическими ценностями у студентов.

## § 2.1 Инструментарий

Исследованием ценностей занимались многие исследователи. Рассмотрим существующие методики оценки ценностных ориентаций и ценностно-смысловой сферы личности.

*Тест ценностных предпочтений (Г. Олпорт-Ф. Вернон-Г. Линдсей).* Данная методика была разработана в 1931 году и усовершенствована в 1951. Она основывается на теории ценностей Э. Шпрангера, выделявшего 6 типов людей в зависимости от ведущей ценностной направленности: теоретический (ведущая ценность – раскрытие истины), экономический (польза), эстетический (форма или гармония), политический (власть), социальный (гуманизм) и религиозный (единение с миром). Тест ценностных предпочтений долгое время являлся единственным инструментом в области изучения ценностных ориентаций. Тест состоит из двух частей. В первой части испытуемому предлагается ряд вопросов, на каждый из которых даны по два ответа, из которых необходимо выбрать наиболее предпочтительный. Во второй части требуется оценить 4 варианта ответа на каждый вопрос от наиболее предпочтительного до наименее предпочтительного. Данная методика обладает высокими показателями валидности и надежности. Недостатки методики состоят в ограниченности шестью группами ценностей, выделенными теоретическим путем. [15; 29].

*Тест личностных предпочтений А. Эдвардса.* Разработан в 1959 году на основе классификации социогенных потребностей Г. Мюррея, создателя тематического апперцепционного теста. Методика состоит из 225 вопросов, соотносящихся с 15 шкалами - группами социогенных потребностей: мотивация достижения; принятие авторитетов; любовь к порядку; демонстративность; автономия (независимость); аффилиация (терпимость к другим); самовосприятие; принятие опеки; доминирование (самоутверждение); чувство вины; готовность опекать других; радикализм (толерантность к новому); стойкость в достижении целей; гетеросексуальность; агрессивность. В результате строится личностный профиль, демонстрирующий количественную

выраженность тех или иных потребностей. Данная методика была адаптирована российскими учеными Т. В. Корниловой, Г. В. Парамей, С. Н. Ениколоповым, (1995) [29; 4]. Недостаток опросника состоит в том, что из-за его структуры велика вероятность намеренного выбора испытуемым социально желательных или, наоборот, социально нежелательных ответов, кроме того, данные о валидности опросника противоречивы.

Далее рассмотрим методики, исследующие установки на те или иные группы однотипных эмоций, т.е. рассматривающие как ценность определенные эмоции, рассматриваемые личностью как положительные.

Б.И. Додонов предложил классификацию «ценных» эмоций, на основе которого позже разработал *опросник эмоциональной направленности личности (ЭНЛ)*. Классификация включает в себя следующие группы эмоций: альтруистические эмоции (помощь другим людям или отождествление себя в воображении с человеком, помогающим другим), коммуникативные эмоции (возникают в процессе общения как результат удовлетворения потребности в эмоциональной близости), глорические потребности (потребность в славе, в восхвалении; может удовлетворяться как в реальных, так и в воображаемых ситуациях), практические эмоции (возникают в процессе деятельности и наблюдения за изменениями в результате этой деятельности), пугнические эмоции (потребность в преодолении опасности, мотивация к борьбе), романтические эмоции (стремление к необычному, таинственному), гностические эмоции (потребность найти знакомое в непонятном, возникают в трудных ситуациях), эстетические эмоции (чувство красоты), гедонистические эмоции (потребность в духовном и телесном комфорте), акизитивные, или аквизитивные, эмоции (потребность в накоплении, коллекционирование) [29]. Для нас недостаток данной методики заключается в самой ее сути: она рассматривает как ценность именно эмоции, что противоречит теме нашего исследования.

Данные методики определяют выраженность отдельных ценностей. Далее рассмотрим методики, исследующие системы или иерархию ценностей.

*Методика изучения ценностных ориентаций М. Рокича.* Разработана в 1973 году. М. Рокич определяет ценности как разновидность убеждения: ценность – это «устойчивое убеждение в том, что определенный способ поведения или конечная цель существования предпочтительнее с личной или социальной точек зрения, чем противоположный или обратный способ поведения, либо конечная цель существования» [15, с.3]. Рокич различает две группы ценностей: терминальные (цели, которые считаются данным общество стоящими того, чтобы к ним стремиться) и инструментальные (образы действий, которые оцениваются данным обществом как наиболее предпочтительные в какой бы то ни было ситуации).

Методика может проводиться в нескольких форматах. Наиболее известными и надежными являются формы Д и Е. Стимульный материал формы Д представлен в виде двух списков, где в алфавитном порядке расположено по 18 ценностей, которые испытуемому предлагается проранжировать. Стимульный материал для формы Е представлен в виде двух групп отдельных карточек, на которых напечатаны названия ценностей, и от испытуемого требуется расположить их по порядку от самой важной для него ценности до самой незначительной. Данная методика была адаптирована на российской выборке А.А. Гоштаутасом, А.А. Семеновым и В.А. Ядовым и модифицирована Д.А. Леонтьевым [15; 29]. Главные недостатки теста Рокича – влияние на ответы испытуемого социальной желательности и возможность неискренности, поэтому большую роль при ее использовании играет мотивированность испытуемого.

*Тест ценностей Инглхарта.* Методика Р. Инглхарта основана на концепции ценностей А. Маслоу. В первой версии его постматериалистической теории на одном полюсе континуума находятся *материалистические ценности* (предпочтение материальной и физической безопасности), на другом –



*постматериалистические* ценности (свобода, участие, самовыражение, красота). Во второй версии этой теории данное измерение было расширено, включив в себя переменные межличностного доверия, счастья, толерантности, и переименовано в измерение ценностей *выживания/самовыражения*. Также было добавлено второе измерение ценностей: *традиционные/секулярно-рациональные ценности*. Сегодня теория Инглхарта находится в центре критики, его схема ценностей считается недифференцированной и неисторической [20; 29].

Рассмотренные выше методики выявления ценностных ориентации личности имеют свои достоинства и недостатки, однако ни одна из них не соответствует целям нашего исследования.

Также нам необходимо рассмотреть методики, позволяющие определить ведущую стратегию поведения в конфликте.

Самой известной на сегодняшний день методикой определения ведущей стратегии поведения в конфликте является *опросник К. Томаса и Р. Килмана*, разработчиков теории стратегий поведения в конфликте, переведенная на русский язык и адаптированная Н. В. Гришиной. В методике содержится по 12 суждений, относящихся к каждой из пяти стратегий поведения в конфликте (соперничество, уход, уступка, компромисс и сотрудничество). Эти утверждения сгруппированы в 30 пар. Испытуемому предлагается из каждой пары выбрать наиболее близкое для него суждение [22, с.69-77]. Данная методика, хоть и используется практически повсеместно, подвержена влиянию социальной желательности.

*Тест «Характер взаимодействия супругов в конфликтных ситуациях»*, Г. П. Мажура. Данная методика включает в себя два варианта бланков, отдельный для каждого из супругов. Каждый бланк содержит 28 небольших историй, касающихся семейной жизни и отношений с супругом(ой). Испытуемому предлагается указать, как бы они поступили в каждой из ситуаций по шкале от «-2» до «2», где «-2» - полное несогласие с действиями супруга(ги) в истории, а «2» - полное согласие. Тест парный, супруги должны пройти

тест вместе. Тест позволяет увидеть наиболее проблемные сферы отношений супругов (отношения с родственниками и друзьями, воспитание детей, стремление к автономии, нарушение ролевых требований, нормы поведения, доминирование одного из супругов, ревность, отношение к деньгам), а также степень согласия или несогласия и уровень конфликтности в паре [22, с.179-191]. Данная методика не дает результатов конкретно по стратегиям поведения, к тому же предназначена для работы с супружескими парами, что не соответствует теме нашего исследования.

*Методика диагностики доминирующей стратегии психологической защиты в общении В.В.Бойко.* Методика состоит из 19 закрытых вопросов с тремя вариантами ответа, каждый из которых характеризует одну из стратегий психологической защиты: миролюбие (соотносится с такой стратегией поведения в конфликте, как сотрудничество), избегание и агрессия (стратегия конкуренции). Чем больше ответов того или иного типа, тем более выражен тот или иной механизм психологической защиты [21, с.281-287]. Недостатки данной методики состоят в том, что она включает в себя только три стратегии, и в том, что ответы в каждом вопросе расположены по порядку, из-за чего становятся очень читаемыми и предсказуемыми, так что велика вероятность неискренности испытуемого.

В виду того, что ни одна из описанных выше методик не удовлетворяет цели нашего исследования, было принято решение о разработке новых методик, одна из которых оценивала бы, носителем каких ценностей из систем светских и христианских ценностей является респондент, а другая выявляла бы ведущую стратегию поведения в конфликте у целевой группы исследования – студентов. Также в новых методиках должны были быть преодолены недостатки, обнаруженные в методиках, описанных выше.

В соответствии с этими требованиями нами было создано две методики: методика «Этика» и опросник, направленный на выявление ведущей стратегии поведения в конфликте. Далее опишем структуру, данных методик.

Методика «Этика» состоит из набора 8 ситуаций, описывающих примеры морально-этических конфликтов (моральных дилемм). Вслед за описанием сюжетов, следует по 12 уточняющих вопросов, позволяющих определить тот или иной выбор испытуемого. Каждая из дилемм описывает одну из заповедей в соответствии с христианской этикой (см. прил. 1). Стоит обратить внимание на то, что помимо этических ценностей в методику была введена категория закона (*уважения к закону*), как один из регуляторов человеческого поведения наряду с долгом, стыдом и совестью. В отличие от методики дилемм Кольберга, от испытуемого не требуется разрешения дилеммы или ответа на вопросы. От него требуется оценить по пятибалльной шкале, насколько тот или иной вопрос важен при разрешении самой дилеммы. Данная схема тестирования была заимствована из методики DIT-2. Приведем пример, который приводят ее создатели:

«Представьте, что Вам предстоит голосовать за одного из кандидатов на президентских выборах. Представьте, что перед тем, как Вы проголосуете, Вам дадут несколько вопросов и спросят, какие факторы наиболее важны для Вас при выборе кандидата, за которого Вы отдадите свой голос. В этом примере дается 5 пунктов. Оцените по шкале от 1 до 5 (5 – очень важно, 4 – важно, 3 – средняя важность, 2 – не очень важно, 1 – не важно) важность каждого пункта и поставьте галочку в соответствующей графе» [30]. Результаты предлагается располагать в таблице (см. табл. 2).

Таблица 2.

**Пример задания из методики DIT-2**

	1	2	3	4	5
1. Улучшилось ли Ваше финансовое положение за последние 4 года?					•
2. Есть ли у кого-либо из кандидатов высокоморальный наставник?			•		

## Окончание таблицы 2

	1	2	3	4	5
3. Кто из кандидатов самый высокий?	•				
4. Кто из кандидатов сможет стать лучшим мировым лидером?				•	
5. У кого из кандидатов наилучшие идеи по поводу решения внутренних проблем, таких как преступность или здравоохранение?				•	

Первичные результаты, полученные в ходе тестирования, обрабатываются по ключу, представленному в таблице 3.

Таблица 3

## Ключ к методике «Этика»

	И1	И2	И3	И4	И5	И6	И7	И8
Справедливость	1, 12	-	-	3, 7, 11	7, 12	4	12	3
Польза	2	-8	-4, 7	8	4	1, 5, -6	-10	4, -5, -6, -12
Ответственность	3	4	3, 12	2, 5	9	-	-6, -7	-
Удовольствие (не-страдание)	5	-	-	-	5	2	1, 11	-
Свобода	-6	-	-	-	-	-	-	-
Стыд	4	-	6	-	11	-	-	-
Совесть	7, 9	-	-	-	10	11	8	-
Долг	-	6, 12	10	-	-	-	-	2, 11
Социальные потребности	8	-	-	-	6	-	4	-
Стремление к уважению	-	2	8	-	-	7	-	-
Безопасность	11	-	5, 9	4	-	10	-	7
Талион	-	5	11	-	3	3, 12	2	9
Жизнь	10	-	-	-	-	-	-	-

	И1	И2	И3	И4	И5	И6	И7	И8
Честность	-	1, 7, 10, 11	2	-	2, 8	-	-	-
Зависть	-	3	-	-	-	-	9	-
Корысть	-	-	-	-6	-	8, 9		8
Почитание старших	-	-	-	-	1			
Уважение соб- ственности	-	-	-	-	-	-	-3, 5	
Закон	-	9	1	1, 9, 10, 12	-	-	-	-1
Скромность	-	-	-	-	-	-	-	-10

По данной таблице подсчитывается сумма баллов по каждой ценности. Цифры обозначают номер вопроса. Если номер вопроса со знаком «минус», необходимо инвертировать количество баллов, то есть если испытуемый присвоил вопросу 5 баллов, необходимо прибавить 1 балл. После подсчета баллов сумма баллов делится на количество вопросов по каждой конкретной ценности – вычисляется среднее арифметическое значение. Чем более приближено среднее арифметическое значение к 5, тем более выражена та или иная ценность у испытуемого.

*Опросник «СПК»*, состоит из десяти потенциально конфликтных ситуаций. Испытуемому предлагается к каждой ситуации написать наиболее вероятный для него вариант реагирования. Любой ответ испытуемого может быть условно отнесен к одной из пяти стратегий поведения в конфликте по К. Томасу: конкуренция (соперничество), компромисс, сотрудничество (кооперация), уступка, уход (избегание) [12]. При анализе результатов опросника выявляется наиболее часто встречающаяся в ответах стратегия поведения, которая и признается ведущей. Следует отметить, что зачастую выбор стратегии поведения с близкими и с чужими людьми значительно отличается,

вследствие чего можно выделить две ведущих стратегии, характерные для разных типов конфликтных ситуаций.

Также методика содержит несколько вопросов, касающихся взаимоотношений испытуемого с окружающими. Один из них направлен на выявление модели воспитания в его семье, остальные маскируют этот вопрос и не анализируются. Введение данных вопросов связано с тем, что от модели воспитания зависит то, как испытуемый ведет себя в конфликте с родителями. Стратегия, выбираемая в ситуации конфликта с родителями, может иметь совершенно иную полярность, чем стратегия поведения во взаимодействии с другими людьми (как чужими, так и, например, друзьями) (см. прил. 2).

Анализ данных поданной методике производится следующим образом.

Первая часть, состоящая из трех закрытых вопросов: анализируется только вопрос №2 (ответ №1 – демократический стиль воспитания; ответ №2 – авторитарный стиль воспитания; ответ №3 - попустительский стиль воспитания).

Вторая часть, состоящая из десяти открытых вопросов, анализируется в соответствии со следующей кодировочной инструкцией (каждый номер в списке соответствует номеру вопроса методики):

Таблица 4

#### Кодировочная инструкция ко второй части опросника СПК

№	Стратегия	Вариант ответа
1	Сотрудничество	объяснить родителям, что ты уже не ребенок и можешь сам за себя отвечать
	Соперничество	игнорировать просьбы родителей
	Компромисс	договориться, что родители не звонят часто, а студент ограничивает время, проводимое на улице
	Уступка	подчиниться
	Уход	не брать трубки/избегать разговоров на данную тему
2	Сотрудничество	подвинуться так, чтобы ребенок мог сесть

№	Стратегия	Вариант ответа
	Соперничество	Отказать
	Компромисс	посадить ребенка на колени
	Уступка	уступить место
	Уход	сделать вид, что не слышишь
3	Сотрудничество	провести его и свои покупки одним чеком
	Соперничество	отправить его в конец очереди
	Компромисс	пропустить после себя/перед собой
	Уступка	пропустить
	Уход	проигнорировать
4	Сотрудничество	попросить убрать, при отказе попытаться объяснить, что данный предмет мешает
	Соперничество	настоять на том, чтобы соседи убрали вещь
	Компромисс	убрать самому
	Уступка	попросить убрать, при отказе оставить все как есть
	Уход	не обращаться к соседям
5	Сотрудничество	узнать, почему человек опоздал, возможно помочь
	Соперничество	разругаться с человеком (и уйти)
	Компромисс	сказать человеку, что больше не будете ждать его больше 15 минут и выполнять обещание.
	Уступка	спросить, что случилось, и смириться с происшедшим
	Уход	ничего не говорить
6	Сотрудничество	выяснить причину, перераспределить обязанности
	Соперничество	заставить выполнять обязанности любой ценой/ тоже ничего не делать
	Компромисс	сделать соседскую часть, сказать, что это в первый и в последний раз
	Уступка	делать всю работу самому, ничего не говорить
	Уход	ничего не говорить, делать только свою часть

№	Стратегия	Вариант ответа
7	Сотрудничество	попросить привезти заказ в Университет
	Соперничество	сказать, чтобы курьер любой ценой успел к 10:00
	Компромисс	договориться на вечер
	Уступка	согласиться на 11:00, пропустить занятие
	Уход	бросить трубку/отказаться от заказа
8	Сотрудничество	помочь, например, предложить подыскать работу с проживанием
	Соперничество	грубо отказать, «Найди работу!» и т.п.
	Компромисс	купить ему продуктов
	Уступка	дать денег
	Уход	проигнорировать
9	Сотрудничество	объяснить, что это Ваш выбор, почему Вы его сделали и почему не хотите менять профессию
	Соперничество	твердо стоять на своем, не принимать никаких аргументов
	Компромисс	пойти на ДПО
	Уступка	подчиниться
	Уход	избегать разговоров на эту тему
10	Сотрудничество	оставить вещь у себя, разрешить пользоваться, когда она понадобится
	Соперничество	забрать
	Компромисс	подарить вещь взамен на что-нибудь
	Уступка	подарить
	Уход	уйти и избегать этого человека в дальнейшем

Если испытуемый предлагает вариант ответа, отсутствующий в списке, предложенном выше, эксперт должен опираться на теоретические знания в области конфликтологии для того, чтобы отнести предложенный испытуемым вариант ответа к той или иной стратегии.



На использовании этих двух методик строится наше исследование. Для подтверждения возможности использования описанного инструментария необходимо привести данные о валидности и надежности.

## § 2.2 Психометрические данные использованных методик

### 2.2.1 Методика «Этика»

Данные о валидности методики.

Конструктная валидность.

В общем смысле конструктная валидность теста показывает, насколько его результаты могут рассматриваться в качестве меры некоего теоретического конструкта или свойства [1]. Она отражает степень соотнесения результатов теста с базовыми для него теоретическими понятиями (конструктами) [7].

Для подтверждения конструктной валидности был выбран метод факторного анализа [18]. В результате статистической обработки данных было выявлено пять факторов. Приведем выделенные факторы в таблице.

Таблица 5

**Факторная структура методики «Этика»**

	Само- опреде- ления	Добро- совест- ности	Кор- рупци- онно- сти	Моти- ви- ро- ванно- сти проти- во- прав- ного поведе- ния	Кон- фликта поко- лений	Соци- альной жела- тельно- сти	Регуля- торный	Бреме- ни внеш- него воздей- ствия норм
И8В5	0,72							
И8В4	0,61							
И7В11	0,55							
И7В2	0,53							
И2В8	0,52		-0,36					
И7В9	0,49							
И5В8		0,80						
И7В5		0,71						
И5В2		0,63						
И6В12		0,53						

	Само- опреде- ления	Добро- совест- ности	Кор- рупци- онно- сти	Моти- ви- ро- ванно- сти проти- во- прав- ного поведе- ния	Кон- фликта поко- лений	Соци- альной жела- тельно- сти	Регуля- торный	Бреме- ни внеш- него воздей- ствия норм
И6В5		0,42						
И6В10			-0,54					
И7В12			0,42					
И7В4				0,72				
И5В10				0,66				
И8В7				0,54				
И3В6				0,51			0,32	
И6В8				0,50				
И7В3	0,45			0,48				
И8В1			-0,40	-0,43				
И4В5				0,35				-0,35
И5В5					0,74			
И5В6					0,62			
И7В8					0,57			
И1В9		0,37			0,44			
И4В4						0,76		
И5В9						0,64		
И4В12						0,47	0,38	
И1В5						0,46		
И5В4				0,41		0,46		
И6В2	0,36					0,44		
И4В10							0,70	
И2В7							-0,58	
И2В5					0,39		0,46	
И6В11								0,77
И6В4								0,56
И6В6								-0,52
И5В1					-0,42			0,51
И8В2		0,40						-0,43
И3В1								0,43
Expl.V ar	3,19	3,24	2,56	3,30	2,59	3,04	2,22	2,51
Prp.Tot l	0,07	0,08	0,06	0,08	0,06	0,07	0,05	0,06

Первый столбец таблицы содержит информацию о номере истории и вопроса методики, за каждым из которых скрывается та или иная ценность или антиценность (см. табл. 3).

Далее опишем подробнее каждый из факторов.

Первый фактор содержит вопросы методики, выражающие такие ценности и антиценности, как вред, польза, удовольствие, талион, зависть и воровство. Одни из этих категорий являются социально позитивными, другие – социально негативными, однако, они находятся на одном полюсе данного фактора. Исходя из этого, мы находим возможным назвать данный фактор *фактором самоопределения*, подразумевая, что испытуемые, демонстрирующие положительные значения по данному фактору, находятся на распутье, на этапе выбора между добром и злом.

Пункты методики, вошедшие во второй фактор, выражают следующие ценности: честность, уважение к собственности, талион, польза, совесть, закон. Каждая из них отражает стремление к социально позитивному поведению, которое исходит изнутри. Таким образом, мы можем назвать данный фактор *фактором добросовестности*.

Третий фактор является биполярным, на положительном его полюсе располагаются такая ценность, как справедливость, на отрицательном находятся безопасность, беззаконие и вред. Совокупность категорий, оказавшихся на отрицательном полюсе данного фактора, можно описать, как стремление к нарушению закона с избеганием наказания. Опираясь на это положение, мы назвали данный фактор *фактором коррупционности*,

Далее следует фактор, также имеющий биполярную структуру. На положительном полюсе располагаются вопросы методики, отражающие такие ценности, как социальные потребности (дружба, любовь и т.п.), совесть, безопасность, стыд, корысть, воровство, ответственность, польза; на отрицательном же полюсе оказывается такая антиценность, как беззаконие, т.е. неуважение к закону в целом. Мы считаем, что данный фактор, при любой модальности значения, полученного испытуемым, предполагающий нарушение закона, можно назвать *фактором мотивированности противоправного поведения*. Таким образом, на положительном полюсе будет располагаться возможность нарушения закона, обусловленная теми или иными мотивами и со-

проводящаяся страхом совести и стыда, а на отрицательном – неподчинение правовым нормам вообще.

Следующий фактор, являясь биполярным, содержит на положительном полюсе удовольствие, социальные потребности, совесть, талион, на отрицательном – почитание старших. Мы называем данный фактор *фактором конфликта поколений*: с одной стороны мы видим стремление к уважению старшего поколения, а с другой – по большей части направленность на собственные потребности.

Шестой фактор является униполярным содержит в себе пункты методики, отражающие следующие ценности: безопасность, ответственность, закон, удовольствие, польза. Исходя из этого, мы считаем, что нужно дать этому фактору название «*Фактор социальной желательности*», потому как он содержит в себе социально позитивные интенции, а также внешний регулятор поведения, что говорит о том, что человек ведет себя в соответствии с нормами из-за влияния извне, но не благодаря внутренним регуляторам поведения.

Следующий фактор на положительном полюсе содержит такие ценности, как стыд, закон и правило золотого талиона, на отрицательном – категорию общественного долга. Мы дали этому фактору название «*Регуляторный*» в смысле добровольного или принудительного следования нормам и правилам; подчиняется ли человек нормам потому, что он так воспитан и не видит других вариантов поведения, или только потому, что того требует общество.

Последний выделенный нами фактор на одном полюсе содержит такие ценности, как совесть, справедливость, почитание старших, закон, на другом – ответственность, вред, долг. Ценности на первом, положительном полюсе, на наш взгляд выражают совестливость и спокойное следование принятым в обществе нормам, ценности второго, отрицательного полюса указывают на давление извне, буквально силой заставляющее человека подчиняться, что вызывает у него сопротивление. Таким образом, назовем данный фактор

*фактором бремени внешнего давления норм*, где с одной стороны будет смиренное подчинение правилам, а с другой – протест, реальный или потенциальный.

Далее необходимо указать внутреннюю согласованность данной методики.

Внутренняя согласованность в общем смысле – степень, в которой методика способна оценить определенный конструкт, в нашем случае – этические ценности. Внутренняя методика определялась по критерию  $\alpha$  Кронбаха. Значение по данному критерию составило 0,86, что является высоким показателем для новых методик.

### **2.2.2 Опросник, направленный на выявление ведущей стратегии поведения у студентов**

Для подтверждения конструктивной валидности был выбран метод факторного анализа [18]. В результате статистической обработки данных было выявлено пять факторов. Приведем выделенные факторы в следующей таблице.

Таблица 6

#### **Факторная структура методики выявления ведущей стратегии поведения в конфликте**

	<b>Комму- никатив- ный</b>	<b>Позици- онный</b>	<b>Мизан- тропиче- ский</b>	<b>Статус- ный</b>	<b>Капита- лизаци- онный</b>
Отношение к контролю родителей	-0,77	-0,22			
Встреча	-0,72				-0,30
Курьер		0,79			
Ситуация в автобусе		-0,52		0,29	
Профессия		0,48		0,31	0,42

	<b>Комму- никатив- ный</b>	<b>Позици- онный</b>	<b>Мизан- тропиче- ский</b>	<b>Статус- ный</b>	<b>Капита- лизаци- онный</b>
Попрошайка	-0,20		0,71	0,34	
Хлам	0,25		0,68	-0,26	
Быт				0,88	
Вещь					0,75
Очередь	-0,27		0,45		-0,39
Expl.Var	1,35	1,25	1,22	1,17	1,13
Prp.Totl	0,13	0,12	0,12	0,12	0,11

Далее опишем подробнее каждый из факторов.

В составе первого фактора на отрицательном полюсе находятся ситуации, описывающие коммуникацию с окружающими, на другом – ситуация, описывающая конфликт, не связанный с прямым взаимодействием с оппонентом. Такая полярность позволяет нам определить данный фактор как *«Коммуникативный»*. Испытуемые, показывающие отрицательные значения по данному фактору, обладают стремлением к коммуникации, а демонстрирующие положительные значения – к изоляции.

Следующий фактор, так же, как и первый, являясь биполярным, представлен с одной стороны ситуациями, имеющими направленность на испытуемого, с другой – на окружающих. Исходя из этого мы можем назвать данный фактор *«Позиционным»*, где на положительном полюсе будет располагаться эгоистическая направленность человека на себя, а на отрицательном – коллективистская направленность на окружающих.

Третий фактор является униполярным и представлен пунктами методики, отражающими ситуации нелюбви к окружающим. Таким образом, мы можем назвать данный фактор *«Мизантропическим»*.

Далее следует биполярный фактор, на одном полюсе которого располагаются пункты методики, отражающие стремление к статусности, на другом

– стремление к декадентству. Подобная направленность позволяет назвать данный фактор «*Статусным*».

Последний фактор содержит с одной стороны ситуации, описывающие материальные потребности человека, а с другой – социальные. Мы назвали данный фактор «*Капитализационным*», на его положительном полюсе находятся материальные стремления, на отрицательном – социальные.

Надежность.

Для оценки внутренней согласованности методики была использована тета-надежность, вычисляемая по формуле:  $\theta = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{1}{\lambda_1}\right)$ , где  $\theta$  – коэффициент тета-надежности,  $k$  – количество пунктов теста,  $\lambda_1$  – наибольшее значение характеристического корня матрицы интеркорреляций пунктов (наибольшее собственное значение, или абсолютный вес первой главной компоненты) [3, с.104]. Показатель тета-надежности для данной методики равен 0,86.

### § 2.3 Организация и методы исследования

В исследовании принял участие 81 респондент. Все испытуемые являются студентами Уральского государственного педагогического университета исторического факультета. Возраст респондентов составил от 18 лет до 21 года.

Наше исследование было направлено на проверку гипотезы: существует связь между ведущей стратегией поведения в конфликте с присущими человеку этическими ценностями.

Для проведения исследования использовались следующие методики, полностью представленные в предыдущем параграфе:

- авторская методика «Этика» (см. прил. 1);
- авторский опросник «СПК» (см. прил. 2).

Для получения первичных данных испытуемым выдавались обе методики одновременно, чтобы исключить влияние внешних факторов и снять данные, актуальные на один и тот же момент времени.

После сбора данных первичные результаты по методике «СПК» при помощи метода контент-анализа интерпретировались по кодировочной инструкции, представленной в предыдущем параграфе, выделялась ведущая стратегия поведения каждого испытуемого в конфликте. Далее «сырые» баллы по методике «Этика» и интерпретированные данные по опроснику «СПК» были занесены в компьютерную программу STATISTICA 7 и подвержены математико-статистической обработке.

Прежде всего «сырые» данные были подвержены проверке на нормальность распределения по критерию  $\lambda$ -Колмогорова-Смирнова [5]. Распределение по данной выборке по методике «Этика» имеет уровень значимости  $p < ,05$  по всем пунктам, кроме пункта «И7В9» ( $p < ,10$ ). Распределение по опроснику «СПК» также отличается от нормального (значимость по всем пунктам теста  $p < ,01$ ).

Далее мы приступили непосредственно к проверке гипотезы нашего исследования. Для этого был выбран метод дисперсионного анализа.

Дисперсионный анализ применяется для изучения влияния отдельных контролируемых факторов на изменчивость изучаемого признака и отличается от других методов тем, что имеет возможность анализа более двух переменных одновременно [24]. В нашем случае мы изучали влияние этических ценностей на выбор испытуемым ведущей стратегии поведения в конфликте.

Результаты, полученные в ходе обработки данных, представлены в следующем параграфе.

## **§ 2.4 Результаты эмпирического исследования**

В результате статистической обработки данных нами были выявлены следующие закономерности.

Испытуемые, выбирающие в конфликте стратегию *уступки*:



- 1) придают важность тому, насколько их действия могут причинить страдания другому лицу ( $F(10, 41)=2,9742$ ,  $p=,00661$ ) (см. прил. 3, рис. 1);
- 2) беспокоятся о последствиях своих действий ( $F(6, 48)=3,8351$ ,  $p=,00333$ ) (см. прил. 3, рис. 2), если не воспитаны в авторитарном стиле ( $F(6, 49)=2,2736$ ,  $p=,05152$ ) (см. прил. 3, рис. 3);
- 3) задумываются о том, на кого может лечь ответственность в коллективном конфликте ( $F(5, 48)=2,8395$ ,  $p=,02519$ ) (см. прил. 3, рис. 4);
- 4) придают значимость сохранению психологически комфортных отношений с оппонентом ( $F(3, 52)=3,5139$ ,  $p=,02140$ ) (см. прил. 3, рис. 5) и тому, какое отношение к оппоненту они покажут своими действиями ( $F(3, 52)=2,7131$ ,  $p=,05423$ ) (см. прил. 3, рис. 6);
- 5) не заботятся о сохранении или обеспечении справедливости в конфликте ( $F(4, 48)=3,6638$ ,  $p=,01105$ ) (см. прил. 3, рис. 7);
- 6) в сочетании с попустительским стилем воспитания не заботятся о том, какие последствия понесут за собой действия других людей ( $F(5, 48)=7,1898$ ,  $p=,00004$ ) (см. прил. 3, рис. 8);
- 7) допускают оправдание нарушения закона и этических и моральных норм и устоев собственными желаниями и ограниченными возможностями, т.е. ставят удовольствие выше закона ( $F(8, 43)=2,2738$ ,  $p=,03990$ ) (см. прил. 3, рис. 9);
- 8) воспитанные в попустительском стиле не признают важности общественного долга, в демократическом стиле – наоборот, считают вопрос общественного долга очень важным ( $F(4, 48)=4,3799$ ,  $p=,00424$ ) (см. прил. 3, рис. 10);
- 9) не пытаются вмешиваться в ход событий, предпочитают «плыть по течению» ( $F(10, 39)=4,6054$ ,  $p=,00025$ ) (см. прил. 3, рис. 11);
- 10) подвержены влиянию совести на свои действия ( $F(13, 37)=2,3071$ ,  $p=,02327$ ) (см. прил. 3, рис. 12).

Таким образом, можно сказать, что испытуемые, избирающие в конфликте стратегию уступки, придерживаются в своем поведении, как в кон-

фликте, так и вне его, моральных норм, принципов, правил поведения в обществе, законов и этических ценностей, при этом практически не беспокоясь об удовлетворении собственных интересов, обеспечении справедливости в отношении самих себя. Однако, в некоторых случаях на мотивы поведения человека влияют иные факторы, например, стиль воспитания, избранный его родителями.

Испытуемые, выбирающие в конфликте стратегию *конкуренции*:

- 1) не беспокоятся о том, причиняют ли их действия страдания другим людям ( $F(6, 48)=4,5927$ ,  $p=,00093$ ) (см. прил. 4, рис.1);
- 2) готовы брать на себя ответственность за свои действия (для воспитанных в демократическом или авторитарном стилях) ( $F(4, 50)=2,7779$ ,  $p=,03674$ ) (см. прил. 4, рис. 2);
- 3) не придают значимости понятию общественного долга, работе на благо общества ( $F(5, 50)=2,4164$ ,  $p=,04873$ ) (см. прил. 4, рис.3);
- 4) считают, что человек может лгать при определенных обстоятельствах, например, если это может предотвратить неблагоприятные последствия для себя ( $F(10, 43)=2,7685$ ,  $p=,00991$ ) (см. прил. 4, рис.4);
- 5) не задумываются об общественном мнении, о том, что думают о них окружающие ( $F(4, 51)=2,7305$ ,  $p=,03901$ ) (см. прил. 4, рис. 5);
- 6) воспитанные в авторитарном стиле не беспокоятся о последствиях своих действий ( $F(6, 49)=2,2736$ ,  $p=,05152$ ) (см. прил. 4, рис. 6);
- 7) имеют четкое понятие закона и законности ( $F(10, 43)=2,4106$ ,  $p=,02242$ ) (см. прил. 4, рис. 7);
- 8) не заинтересованы в интересах и потребностях других людей ( $F(6, 48)=2,3809$ ,  $p=,04291$ ) (см. прил. 4, рис. 8);
- 9) не допускают оправдания нарушения закона и этических и моральных норм и устоев обстоятельствами, т.е. не ставят свои потребности и желания выше закона ( $F(8, 43)=2,2738$ ,  $p=,03990$ ) (см. прил. 4, рис. 9);
- 10) допускают нарушение морали и закона, если не последует наказания ( $F(3, 51)=3,8676$ ,  $p=,01440$ ) (см. прил. 4, рис. 10).

Таким образом, можно говорить о том, что люди, избирающие в конфликте такую стратегию поведения, как конкуренция, не беспокоятся об интересах и потребностях других людей, о том, навредят ли их действия другим людям; ставят свои интересы выше интересов другого человека или общества. При этом они руководствуются совестью в своих поступках и готовы брать на себя ответственность за их последствия. В вопросах морального выбора они ориентируются главным образом на текущие обстоятельства, а не на моральные устои или этические ценности.

Испытуемые, выбирающие в конфликте стратегию *ухода*:

1) воспитывавшиеся в попустительском стиле не заботятся о моральных последствиях своих поступков ( $F(5, 50)=2,7189$ ,  $p=,03000$ ) (см. прил. 5, рис. 1); те, кто был воспитан в демократическом или авторитарном стиле, не придают важности материальным последствиям своих поступков ( $F(6, 49)=3,3974$ ,  $p=,00700$ ) (см. прил. 5, рис. 2);

2) воспитывавшиеся в попустительском стиле не привыкли быть ответственными за свои действия ( $F(4, 50)=2,7779$ ,  $p=,03674$ ) (см. прил. 5, рис. 3);

3) считают, что человек должен быть всегда честен ( $F(8, 44)=3,3883$ ,  $p=,00411$ ) (см. прил. 5, рис. 4);

4) для воспитывавшихся в попустительском стиле не важно общественное мнение ( $F(4, 51)=2,7305$ ,  $p=,03901$ ) (см. прил. 5, рис. 5);

5) воспитанные в стиле попустительства задумываются о том, на кого может лечь ответственность в коллективном конфликте ( $F(5, 48)=2,8395$ ,  $p=,02519$ ) (см. прил. 5, рис. 6);

6) воспитывавшиеся в авторитарном стиле противятся законам, принятым в обществе ( $F(6, 49)=3,0242$ ,  $p=,01353$ ) (см. прил. 5, рис. 7);

7) не заботятся об удовлетворении интересов и потребностей другого человека ( $F(6, 48)=2,3932$ ,  $p=,04198$ ) (см. прил. 5, рис. 8);

8) также не беспокоятся о своих чувствах в конфликте ( $F(4, 50)=2,7719$ ,  $p=,03704$ ) (см. прил. 5, рис. 9).

Таким образом, люди, избирающие в конфликте такую стратегию поведения как уход, не придают важности ни своим чувствам, ни интересам и потребностям оппонента, не беспокоятся о последствиях своих действий и поступков других людей. Также согласно данным исследования можно утверждать, что эти люди боятся закона, ответственности; не придают значения мнению других людей о себе.

Испытуемые, преимущественно выбирающие стратегию *компромисса*:

- 1) придают большое значение понятию общественного долга ( $F(5, 50)=2,4164$ ,  $p=,04873$ ) (см. прил. 6, рис. 1);
- 2) не считают, что человек всегда должен быть честным ( $F(7, 47)=2,2062$ ,  $p=,05054$ ) (см. прил. 6, рис. 2);
- 3) воспитывавшиеся в демократическом стиле задумываются о последствиях своих действий (материальных и моральных ( $F(6, 48)=3,8351$ ,  $p=,00333$ ) (см. прил. 6, рис. 3), а испытуемые с авторитарным или попустительским стилем – не задумываются ( $F(6, 49)=3,3974$ ,  $p=,00700$ ) (см. прил. 6, рис. 4);
- 4) заботятся о собственной безопасности ( $F(4, 51)=3,2535$ ,  $p=,01881$ ) (см. прил. 6, рис. 5);
- 5) заинтересованы в том, какое мнение складывается о них у окружающих ( $F(7, 45)=3,2375$ ,  $p=,00723$ ) (см. прил. 6, рис. 6);
- 6) очень высоко ценят справедливость ( $F(11, 41)=2,0858$ ,  $p=,04399$ ) (см. прил. 6, рис. 7);
- 7) действуют по принципу «услуга за услугу», ожидают ответных действий от оппонента; другими словами, ждут, что соперник также выберет в конфликте стратегию компромисса ( $F(7, 47)=2,3829$ ,  $p=,03595$ ) (см. прил. 6, рис. 8);
- 8) придают важность тому, насколько тяжелыми могут быть последствия для другого человека ( $F(6, 45)=3,0305$ ,  $p=,01418$ ) (см. прил. 6, рис. 9).

Таким образом, можно говорить о том, что стратегию компромисса чаще всего выбирают люди, у которых высоко развита морально-этическая

регуляция поведения. Они обеспокоены последствиями своих действий, как для себя, так и для других людей, высоко ценят в людях социально одобряемые качества, такие как честность, преданность, следование нормам закона. Также они ожидают от других людей такого же поведения, которое демонстрируют сами. Однако, также в их поведении отмечается и наличие двойных стандартов.

Испытуемые, преимущественно выбирающие стратегию *сотрудничества*:

1) считают вопрос общественного долга важным ( $F(7, 47)=2,5237$ ,  $p=,02739$ ) (см. прил. 7, рис. 1);

2) высоко ценят честность человека в любых ситуациях ( $F(7, 47)=2,2062$ ,  $p=,05054$ ) (см. прил. 7, рис. 2);

3) при демократическом стиле воспитания придают важность последствиям своих действий, как материальным ( $F(6, 49)=3,3974$ ,  $p=,00700$ ) (см. прил. 7, рис. 3), так и моральным ( $F(6, 49)=2,2736$ ,  $p=,05152$ ) (см. прил. 7, рис. 4);

4) заботятся о том, какое мнение составят о себе своими действиями ( $F(4, 51)=2,7305$ ,  $p=,03901$ ) (см. прил. 7, рис. 5);

5) убеждены, что человек всегда должен следовать требованиям закона ( $F(10, 43)=2,4106$ ,  $p=,02242$ ) (см. прил. 7, рис. 6);

6) не считают, что должны отвечать услугой за услугу и не ждут этого от других ( $F(4, 51)=2,6886$ ,  $p=,04137$ ) (см. прил. 7, рис. 7).

Таким образом, мы видим, что лица, избирающие в конфликте преимущественно стратегию сотрудничества, высоко оценивают честность других людей, заботятся об общественном мнении, составляемом о них самих, понимают и принимают свой долг перед обществом. Также эти испытуемые демонстрируют и направленность на себя, считают, что ни один человек ничего не должен другому. Нужно отметить, что закономерностей в отношении данной стратегии выявлено значительно меньше, нежели в отношении любой другой. Это можно объяснить тем, что стратегия сотрудничества по сравне-

нию с другими стратегиями поведения в конфликте более сложна, необходимо прикладывать гораздо больше усилий, чтобы придерживаться в основном этой стратегии, нежели какой-либо другой. И, следовательно, испытуемых, демонстрирующих данную стратегию в качестве ведущей, значительно меньше, чем избирающих другие стратегии как основные.

Также были выявлены закономерности в выборе стратегий поведения относительно стиля воспитания испытуемых.

Испытуемые, воспитанные в *демократическом стиле*:

- 1) не хотели бы причинять страданий другим людям ( $F(5, 50)=2,7189, p=,03000$ );
- 2) задумываются об ответственности за свои действия, готовы принять ее на себя ( $F(4, 50)=2,7779, p=,03674$ );
- 3) руководствуются совестью в своем поведении ( $F(4, 50)=2,7253, p=,03954$ );
- 4) ценят в людях такое качество, как честность, и сами стараются быть честными ( $F(3, 52)=3,2994, p=,02741$ );
- 5) беспокоятся о последствиях своих действий, как материальных (кроме придерживающихся стратегий ухода или уступки -  $F(6, 49)=3,3974, p=,00700$ ), так и моральных ( $F(6, 49)=2,2736, p=,05152$ );
- 6) заботятся о том, какое мнение складывается о них у окружающих ( $F(2, 54)=5,8125, p=,00517$ );
- 7) показывают зависимость поступков от отношения к конкретному человеку ( $F(5, 50)=3,7319, p=,00600$ );
- 8) проявляют уважение к чужой собственности, демонстрируют невозможность брать чужое ( $F(5, 47)=3,2398, p=,01355$ ).

Таким образом, можно сказать, что испытуемые, воспитанные в демократическом стиле, по большей части переняли в процессе воспитания моральные и этические нормы и качества, принятые в обществе. Они демон-

стрируют склонность к честности, ответственности перед собой, другими людьми и обществом в целом, придают большое значение понятию общественного долга, беспокоятся о последствиях своих действий, руководствуются совестью в своем поведении. Однако, также у них отмечается обеспокоенность общественным мнением и зависимость поступков от отношения к конкретному человеку.

Испытуемые, воспитанные в *авторитарном стиле*:

- 1) совершенно не беспокоятся о материальных последствиях своих действий, кроме придерживающихся стратегии конкуренции ( $F(6, 49)=3,3974, p=,00700$ );
- 2) не задумываются о том, на кого может лечь ответственность в коллективном конфликте, кроме тех, кто действует в духе конкуренции ( $F(5, 48)=2,8395, p=,02519$ );
- 3) при выборе стратегии конкуренции не считают, что у каждого поступка должны быть веские причины ( $F(4, 51)=3,5766, p=,01203$ );
- 4) выбирающие стратегию ухода не желают подчиняться принятым в обществе законам ( $F(6, 49)=3,0242, p=,01353$ ).

Таким образом, из результатов обработки данных видно, что испытуемые, воспитанные в авторитарном стиле, в основном не руководствуются в своем поведении моральными и этическими нормами, этические ценности не закрепились в процессе воспитания. Напротив, мы видим, что их поступки в основном направлены на себя и на стремление избавиться от гнета правил и запретов.

Испытуемые воспитанные в *попустительском стиле*:

- 1) выбирающие стратегии открытого взаимодействия в конфликте (конкуренция, компромисс, сотрудничество) проявляют готовность принятия ответственности за свои действия ( $F(4, 50)=2,7779, p=,03674$ );

- 2) не руководствуются совестью в своем поведении ( $F(4, 50)=2,7253, p=,03954$ );
- 3) проявляют беспокойство по поводу материальных последствий своих действий ( $F(6, 49)=3,3974, p=,00700$ );
- 4) заботятся о том, какое мнение складывается о них у окружающих ( $F(5, 48)=2,5495, p=,03995$ );
- 5) не демонстрируют зависимости своих поступков от отношения к конкретному человеку ( $F(6, 49)=2,4473, p=,03781$ );
- 6) уважают чужую собственность, не допускают краж, кроме избирающих стратегию ухода ( $F(5, 47)=3,2398, p=,01355$ );
- 7) придают важность общественному долгу, за исключением тех, кто выбрал стратегию уступки ( $F(4, 48)=4,3799, p=,00424$ );
- 8) заботятся о соблюдении принципа справедливости, кроме действующих в конфликте в соответствии со стратегией уступки ( $F(4, 48)=3,6638, p=,01105$ ).

Таким образом, мы видим, что воспитанные в попустительском стиле частично перенимают принятые в обществе этические ценности: в одних ситуациях они действуют в соответствии с этими ценностями, в других – нет. Это можно объяснить тем, что в процессе взросления испытуемым приходилось не перенимать эти ценности от родителей, а «впитывать» разрозненные несистемные знания из окружающего мира, что в итоге привело к лишь частичному усвоению принятых в обществе правил и норм.

Приведем закономерности выбора стратегии поведения в конфликте испытуемыми относительно стиля воспитания и ценностных ориентаций в таблице 7.



**Зависимость выбора стратегий поведения в конфликте от стиля воспитания**

Стратегии поведения в конфликте	Стили воспитания		
	демократический	авторитарный	попустительский
	Проявления в поведении		
Уступка	Беспокоятся о последствиях своих действий Считают вопрос общественного долга очень важным		Беспокоятся о последствиях своих действий Не беспокоятся о последствиях действий других людей Не признают важности общественного долга
Конкуренция	Готовы брать на себя ответственность за свои действия	Готовы брать на себя ответственность за свои действия Не беспокоятся о последствиях своих действий	Не считают, что для какого-либо поступка должны быть веские причины
Уход	Не обеспокоены материальными последствиями своих действий	Не обеспокоены материальными последствиями своих действий Противятся принятым в обществе законам	Не обеспокоены моральными последствиями своих действий Не привыкли брать на себя ответственность за свои действия Не беспокоятся о последствиях действий других людей

Стратегии поведения в конфликте	Стили воспитания		
	демократический	авторитарный	попустительский
	Проявления в поведении		
Компромисс	Беспокоятся о последствиях своих действий	Не беспокоятся о последствиях своих действий	Не беспокоятся о последствиях своих действий
Сотрудничество	Беспокоятся о последствиях своих действий		

Проанализировав представленные выше данные, можно сделать следующие выводы:

1. Связь между выбором стратегии поведения в ситуации конфликтного выбора и присущими человеку этическими ценностями была выявлена; таким образом, гипотезу можно считать подтвержденной.

2. В целом испытуемые, избирающие в качестве ведущих стратегии, направленные на оппонента, на учет его интересов и потребностей, в большей степени обладают просоциальными, позитивными ценностями, а испытуемые, ведущая стратегия поведения которых оказывается направленной на себя, - асоциальными, негативными ценностями.

## ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2

1. Существует большое многообразие методик, выявления присущих человеку ценностей, однако ни одна из описанных нами методик не удовлетворяет цели нашего исследования. То же самое можно сказать и о методах выявления стиля поведения человека в конфликтных и трудных жизненных ситуациях общения. По этим причинам нами были разработаны методики «Этика» и «СПК».

2. Нами было проведено эмпирическое исследование связи выбора ведущей стратегии поведения в конфликте с этическими ценностями. В исследовании принял участие 81 респондент. Все испытуемые являются студентами исторического факультета Уральского государственного педагогического университета. Возраст респондентов составил от 18 лет до 21 года.

3. Первичные данные по методикам «Этика» и «СПК» подверглись математико-статистической обработке: проверка нормальности распределения по критерию  $\lambda$ -Колмогорова-Смирнова, выявление закономерностей при помощи дисперсионного анализа.

4. В результате исследования были выявлены следующие закономерности:

Испытуемые с ведущей стратегией поведения *уступка*: совестливы, боятся причинить страдания другому, беспокоятся о последствиях и ответственности, не ищут справедливости для себя, ценят свободу другого.

Испытуемые с ведущей стратегией поведения *конкуренция*: прагматики действуют по ситуации, ориентируясь на цель, а не в соответствии с нормами, не беспокоятся об интересах и потребностях других людей, о том, навредят ли их действия другим людям, однако ответственны, бывают совестливы.

Испытуемые с ведущей стратегией поведения *уход*: боятся ответственности, не придают важности ни своим чувствам, ни интересам и

потребностям оппонента, не беспокоятся о последствиях; не придают значения мнению других людей о себе.

Испытуемые с ведущей стратегией поведения *компромисс*: руководствуются правилом золотого талиона, высоко развита морально-этическая регуляция поведения, обеспокоены последствиями своих действий, высоко ценят честность, преданность, закон, однако обладают двойными стандартами.

Испытуемые с ведущей стратегией поведения *сотрудничество*: бинаправленные, ценят честность, заботятся об общественном мнении, то есть стыдливы, понимают и принимают свой долг перед обществом, а также эти испытуемые демонстрируют и направленность на себя, считают, что ни один человек ничего не должен другому.

5. Таким образом, мы видим, что связь между ведущей стратегией поведения в ситуации конфликтного выбора и присущими человеку ценностями существует – гипотезу можно считать доказанной.

## **Заключение**

Вопрос о детерминантах человеческого поведения, в том числе и в конфликте, был и остается очень важным. Если говорить непосредственно о поведении в ситуации конфликта, важность понимания истоков поведения человека заключается в том, что эта информация может помочь в эффективном регулировании, управлении и разрешении каждой конкретной ситуации, что в свою очередь минимизирует негативные последствия для участников конфликта.

Мы предположили, что одной из детерминант поведения человека в ситуации конфликта могут являться этические ценности. Таким образом, наша работа была направлена на подтверждение или опровержение гипотезы: существует некая связь между выбором стратегии поведения в ситуации конфликтного выбора и этическими ценностями у студентов.

В ходе нашей работы в первой главе «Стратегии поведения в конфликте и этические ценности» мы рассмотрели понятие и сущность конфликтного выбора, придя к выводу о том, что за этим понятием кроется столкновение двух разнонаправленных мотивов и ценностей; стратегии поведения в конфликте К. Томаса – Р. Килмена (уступка, уход, компромисс, сотрудничество (кооперация), конкуренция (соперничество)); светские и религиозные этические ценности. Эти теоретические данные легли в основу дальнейшего эмпирического исследования

Во второй главе «Эмпирическое исследование связи стратегий поведения в конфликте с этическими ценностями у студентов» мы рассмотрели существующие методики выявления присущих человеку ценностей, однако ни одна из описанных нами методик не удовлетворяет цели нашего исследования. То же самое можно сказать и о методиках выявления стиля поведения человека в конфликтных и трудных жизненных ситуациях общения. По этим причинам нами были разработаны методики «Этика» и «СПК».

Именно при использовании данных методик нами было проведено исследование. Для подтверждения гипотезы нами был выбран метод дисперсионного анализа как более глубокий, чем корреляционный анализ.

По результатам статистической обработки данных мы получили следующие результаты:

Испытуемые с ведущей стратегией поведения *уступка*: совестливы, боятся причинить страдания другому, беспокоятся о последствиях и ответственности, не ищут справедливости для себя, ценят свободу другого.

Испытуемые с ведущей стратегией поведения *конкуренция*: прагматики действуют по ситуации, ориентируясь на цель, а не в соответствии с нормами, не беспокоятся об интересах и потребностях других людей, о том, навредят ли их действия другим людям, однако ответственны, бывают совестливы.

Испытуемые с ведущей стратегией поведения *уход*: боятся ответственности, не придают важности ни своим чувствам, ни интересам и потребностям оппонента, не беспокоятся о последствиях; не придают значения мнению других людей о себе.

Испытуемые с ведущей стратегией поведения *компромисс*: руководствуются правилом золотого талиона, высоко развита морально-этическая регуляция поведения, обеспокоены последствиями своих действий, высоко ценят честность, преданность, закон, однако обладают двойными стандартами.

Испытуемые с ведущей стратегией поведения *сотрудничество*: бинаправленные, ценят честность, заботятся об общественном мнении, то есть стыдливы, понимают и принимают свой долг перед обществом, а также эти испытуемые демонстрируют и направленность на себя, считают, что ни один человек ничего не должен другому.

Результаты обработки позволяют нам сказать, что гипотеза была подтверждена: связь между ведущей стратегий поведения в конфликте и этическими ценностями у студентов действительно существует.

В дальнейшем данное исследование можно развить: расширить выборку, провести исследование не только на студентах, но и на других категориях граждан. Используемые в работе методики также могут быть доработаны, представлены данные обо всех видах валидности методик.

Результаты данного исследования могут быть использованы в работе специалистами-конфликтологами, психологами, социологами для более глубокого понимания причин поведения человека в ситуации конфликта вообще и в каждом конкретном конфликте в частности, для того, чтобы скорректировать поведение или стратегию управления конфликтом, его регулирования и разрешения, профилактики конфликтов того или иного типа в будущем.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анастаси А., Урбина С. Психологическое тестирование.- СПб.: Питер, 2002.
2. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Словарь конфликтолога – М.: Эксмо, 2010 – 656с.
3. Бодалев А.А. Столин В.В. Общая психодиагностика СПб.: Изд-во «Речь», 2006 – 448с.
4. Бурлачук Л.Ф., Морозов С.М. Словарь-справочник по психодиагностике. — СПб.: Питер, 2000. — 528 с.
5. Валиева Т. В. Математические методы в психологии. Часть 1. Статистическая проверка гипотез. Уч. Пособие. Екатеринбург: Изд-во Уральского института экономики, управления и права, 2013 – 84с.
6. Глухова В. П. Конспект урока ОПК «Заповеди» Сайт «Инфоурок» [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://infourok.ru/konspekt-uroka-opk-zapovedi-1224690.html>
7. Горбатов Д.С. Практикум по психологическому исследованию: учебн. Пособие. - Самара.: Издательский дом «БАХРАХ - М», 2000.
8. Гринина Е.С. О традиционных подходах к пониманию межличностного конфликта в зарубежной психологии // Ученые записки Педагогического института СГУ им. Н.Г. Чернышевского. Серия: Психология. Педагогика. – 2010. - № 1. – С. 10 – 14.
9. Гришина Н.В. Психология конфликта. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2018 - 576с.
10. Гришина Н. В. Психология конфликта. Хрестоматия. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2016 – 600с.
11. Гусейнов А.А., Апресян Р.Г. Этика: Учебник. — М.: Гардарики, 2000. — 472 с.
12. Емельянов С.М. Конфликтология 4-е изд. – М.: Юрайт, 2018 – 322с.
13. Кузнецова В.А. Г. Зиммель и З. Фрейд об истоках зарождения конфликта // Juvenis scientia. 2016. № 2. С. 90-92.



14. Кураев А. В. – Основы православной культуры. Учебное пособие для 4-5 классов – М., 2010 – 145с.
15. Леонтьев Д.А. Методика изучения ценностных ориентаций. — М.: "СМЫСЛ", 1992. — 17 с.
16. Маслоу А. Х. Мотивация и личность. 3-е изд. – СПб, Питер – 2016 – 400с.
17. Новая философская энциклопедия – под ред. В.С. Степина. — М.: Мысль, 2000—2001.
18. Наследов А. Д. – Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных. Учебное пособие. - СПб.: Изд-во «Речь», 2012 – 392с.
19. Основы религиозных культур и светской этики. Сборник рабочих программ. 4 класс: пособие для учителей общеобразоват. организаций / [сост. А. Я. Данилюк, Т. В. Емельянова, О. Н. Марченко и др.]. — М.: Просвещение, 2014 — 153 с.
20. Павленко О. - Ценности Шварца Vs. Ценности Инглхарта. Сайт «НИУ «Высшая школа экономики»» [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://scr.hse.ru/news/29248801.html>
21. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. Ред. и сост. Райгородский Д.Я. – Самара, 2001
22. Психологические тесты / Под ред. А. А. Карелина: в 2т. – М.: Владос, 2007. –Т.2. -248с.
23. Селиванов, В. И. Избранные психологические произведения [Текст] / В. И. Селиванов — Рязань, — 1992.
24. Скворцов С. Ю. Математические методы в психологии. Методическое пособие. – Киров: Изд. отд. ВСЭИ, 1999 – 44с.
25. Тематический философский словарь. — М.: МГУ ПС (МИИТ). Н. А. Некрасова, С. И. Некрасов, О. Г. Садикова, 2008.
26. Ткаченко А. 7 смертных грехов, или Сколько страстей могут нас погубить на самом деле. Сайт Журнала Фома. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://foma.ru/7-smertnyix-grexov-ili-skolko-strastej-mogut-nas->

[pogubit-na-samom-dele.html](http://pogubit-na-samom-dele.html)

27. Шевченко Л. Л. Православная культура. Методическое пособие для учителя. 5 год обучения. – М., 2008 – 12с.
28. Шейнов В. И. Управление конфликтами. Монография – СПб: Питер, 2014 - 576с.
29. Яницкий М. С., Серый А. В. Основные методологические подходы к изучению ценностно-смысловой сферы личности – Вестник КемГУКИ 19/2012, с. 82-97
30. About the DIT Center for the Study of Ethical Development, The University Of Alabama Site [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ethicaldevelopment.ua.edu/about-the-dit.html>

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

### Бланк методики «Этика»

Перед Вами несколько историй, которые описывают некоторые жизненные ситуации. Внимательно прочитайте каждую из них. После каждой истории расположен список вопросов, имеющих неоднозначные ответы, которые Вы должны оценить по соответствующей шкале. Вам нужно оценить вопросы так, насколько они важны лично для Вас (по 5-балльной шкале, от «не важно» до «очень важно»). Поставьте отметку в нужном столбике напротив каждого вопроса. Каждый вопрос Вы можете оценить только один раз.

1. Женщина 62 лет находится на последней стадии рака желудка. Её мучают ужасные боли, и она просит доктора, чтобы он выписал ей повышенную дозу обезболивающего. Врач уже дает ей самую высокую безопасную дозу и не хочет ее увеличивать, потому что это, скорее всего, спровоцирует смерть больной. Находясь в здравом уме, женщина говорит, что осознает это, но она хочет, чтобы ее страдания закончились, даже если это обозначает ее смерть. Должен ли врач увеличить дозу обезболивающего?

	Очень важно	Важно	Средняя значи- мость	Не очень важно	Не важно
1. Должен ли доктор быть осужден по общим законам, как все, если дать ей лекарство все равно что убить ее?					
2. Станет ли общество лучше, если не будет такого количества законов на счет того, что должны и не должны делать врачи?					
3. Если пациентка умрет, должен ли будет врач ответить перед законом за халатность?					
4. Согласна ли семья больной с тем, что ей нужно прописать больше болеутоляющего?					
5. Имеет ли болеутоляющее сильные побочные эффекты?					
6. Имеет ли право правительство продлевать жизнь тем, кто не хочет жить?					
7. Является ли помощь в прерывании чьей-либо жизни ответственным актом сотрудничества?					
8. Покажет ли доктор свое большее расположение к пациентке, если увеличит ей дозу обезболивающего?					
9. Будет ли врач чувствовать себя виноватым по поводу того, что больная умерла из-за его действий?					
10. Должен ли только Бог решать, пора ли прервать чью-либо жизнь?					
11. Должно ли общество защищать каждого от убийства?					
12. Где общество должно провести черту между тем, чтобы защищать жизнь, и тем, чтобы позволить уйти из жизни тому, кто этого хочет?					

После оценки вопросов, выберите пожалуйста из списка вопросов четыре, которые Вы считаете наиболее важными – поставьте соответствующие номера вопросов

Самый важный:

Второй по важности:

Третий по важности:

Четвертый по важности:

2. Мария работает в редакции известной газеты более десяти лет. Случайно она узнала, что один из кандидатов в губернаторы ее области был пойман на магазинной краже 20 лет назад. Мария выяснила, что в жизни кандидата был сложный период, он совершал поступки, о которых сейчас жалеет и которые совершенно не вписываются в его нынешний образ. Магазинная кража была мелким правонарушением, и дирекция магазина не стала выдвигать обвинений. С тех пор кандидат исправился, помог многим людям и провел множество успешных социальных проектов. Сейчас журналистка симпатизирует данному кандидату и хочет за него проголосовать. Она думает, стоит ли ей писать репортаж о его прошлом, потому как боится, что такая информация может значительно снизить шансы этого кандидата на победу.

	Очень важно	Важно	Средняя значи- мость	Не очень важно	Не важно
1. Должно ли общество знать все о выдвинутых кандидатах?					
2. Поможет ли публикация данной информации Марии в продвижении по службе?					
3. Если Мария не опубликует информацию, не сделает ли это другой репортер и не получит ли за это продвижение по службе?					
4. Если выборы давно стали фиктивными, имеет ли вообще значение, напишет Мария статью или нет?					
5. Демонстрировал ли кандидат за последние 20 лет то, что он стал лучше?					
6. Что лучше послужит обществу?					
7. Если эта информация правдива, как решение опубликовать ее может быть неправильным?					
8. Как может Мария быть такой жестокой и бессердечной, чтобы опубликовать статью, которая навредит кандидату?					
9. Должен ли кандидат предстать перед судом?					
10. Будет ли процедура выборов более или менее честной, если информация будет опубликована?					
11. Должна ли Мария написать обо всех кандидатах все, что она знает, и хорошее, и плохое?					
12. Является ли обязанностью журналиста публиковать любые новости, невзирая на обстоятельства?					

После оценки вопросов, выберите пожалуйста из списка вопросов четыре, которые Вы считаете наиболее важными – поставьте соответствующие номера вопросов

Самый важный:

Второй по важности:

Третий по важности:

Четвертый по важности:

3. Иван Алексеевич был назначен начальником отдела общего образования областного министерства образования. К сожалению, министерство пришло к выводу, что нужно закрыть одну из подведомственных школ по экономическим соображениям, но какую именно, решено не было. Иван Алексеевич предложил провести серию «открытых встреч» с директорами школ, оказавшихся под угрозой закрытия. Он надеялся, что в процессе диалога они осознают, что закрыть одну из школ необходимо. Также он посчитал, что в ходе открытой беседы они поймут сложность принятия данного решения и в конце концов поддержат его. Первая «открытая встреча» обернулась катастрофой. В основном люди выступали с гневными угрожающими речами, встреча едва не закончилась дракой. В течение следующей недели сотрудники отдела получали звонки с угрозами. Иван Алексеевич не может решить, стоит ли продолжить практику «открытых встреч».

	Очень важно	Важно	Средняя значи- мость	Не очень важно	Не важно
1. Обязан ли Иван Алексеевич по закону проводить «открытые встречи» для принятия важных решений?					
2. Нарушит ли Иван Алексеевич свои предвыборные обещания?					
3. Разозлится ли общество еще больше, если Иван Алексеевич отменит «открытые встречи»?					
4. Навредит ли смена планов финансированию министерства?					
5. Если в адрес отдела поступают угрозы, имеет ли начальник законное право на его защиту, принимая решения на закрытых заседаниях?					
6. Будет ли общество считать Ивана Алексеевича трусом, если он отменит «открытые встречи»?					
7. Есть ли у Ивана Алексеевича альтернативная процедура, которая помогла бы донести до министерства мнение общества?					
8. Имеет ли Иван Алексеевич право выгонять проявляющих агрессию людей с «открытых встреч» или установить регламент докладов?					
9. Пытаются ли некоторые люди намеренно подорвать работу отдела подобным поведением?					
10. Какой эффект окажет прекращение практики «открытых встреч» на способность общественных представителей решать трудные ситуации в будущем?					
11. Исходит ли проблема только от нескольких людей и является ли общество на самом деле справедливым и демократичным?					
12. Какова вероятность того, что хорошее решение будет принято министерством без проведения «открытых встреч»?					

После оценки вопросов, выберите пожалуйста из списка вопросов четыре, которые Вы считаете наиболее важными – поставьте соответствующие номера вопросов

Самый важный:

Второй по важности:

Третий по важности:

Четвертый по важности:

4. Политическая и экономическая нестабильность в Алжире заставила Президента Де Голля отправить туда отряд военных для «контроля над ситуацией» Большинство французских студентов стали протестовать против того, что Франция использует военную мощь для продвижения своих экономических интересов и экономической политики. Существует широко распространенное мнение, что крупные международные промышленные корпорации давят на Президента, чтобы сохранить, во что бы то ни стало, дешевые поставки нефти. Студенты с демонстрациями вышли на улицы, полностью парализовав движение всего транспорта. Ректор Университета потребовал от студентов прекратить их незаконные действия. Тогда студенты захватили здание администрации университета, парализовав его работу. Правы ли студенты, выражая протест таким образом?

	Очень важно	Важно	Средняя значи- мость	Не очень важно	Не важно
1. Имеют ли студенты какое-либо право завладевать чем-то, что им не принадлежит?					
2. Осознают ли студенты, что они могут быть арестованы, оштрафованы или даже отчислены из университета?					
3. Действительно ли студенты полностью поддерживают идею, за которую они выступают, или они делают это только ради забавы?					
4. Если ректор университета не предпримет никаких мер или предпримет незначительные меры в этот раз, спровоцирует ли это еще большие беспорядки?					
5. Обвинит ли общество всех митингующих студентов или только нескольких активистов?					
6. Нужно ли винить власти в том, что они поддались жадности международных нефтяных компаний?					
7. Почему некоторые люди, например, президенты и крупные бизнесмены, должны владеть большей властью, чем обычные люди?					
8. Принесет ли данная студенческая демонстрация в конце концов больше хорошего или плохого для всех людей?					
9. Могут ли студенты оправдать этот акт гражданского неповиновения?					
10. Должны ли студенты уважать власть?					
11. Согласуется ли захват здания с нормой справедливости?					
12. Является ли обязанностью каждого подчиняться закону, вне зависимости от того, нравится закон человеку или нет?					

После оценки вопросов, выберите пожалуйста из списка вопросов четыре, которые Вы считаете наиболее важными – поставьте соответствующие номера вопросов

Самый важный:

Второй по важности:

Третий по важности:

Четвертый по важности:

5. Ваня – 14-летний мальчик, который очень хотел поехать в лагерь. Отец пообещал ему, что он сможет поехать, если сам скопит для этого деньги. Ваня усердно работал и скопил 10000 рублей. Он не успел сказать об этом отцу, когда тот подошел и потребовал у Вани отдать ему деньги, которые он успел скопить, чтобы совершить срочную покупку. Ваня не знает, стоит отдать отцу деньги или солгать, что он ничего не скопил.

	Очень важно	Важно	Средняя значи- мость	Не очень важно	Не важно
1. Должны ли дети во всем слушаться родителей?					
2. Должны ли люди всегда говорить правду?					
3. Помогал ли отец Ване копить деньги?					
4. Насколько срочную и необходимую покупку хочет совершить отец Вани?					
5. Будет ли Ваня сильно расстроен, если не поедет в лагерь?					
6. Будет ли Ваня обижен на отца, если из-за него не сможет поехать в лагерь?					
7. Должны ли родители относиться к детям-подросткам как к равным?					
8. Должны ли люди всегда выполнять свои обещания?					
9. Накажет ли Ваню отец, если тот не отдаст деньги и насколько сильно?					
10. Будет ли Ваня чувствовать себя виноватым, если не отдаст деньги?					
11. Осудят ли Ваню окружающие?					
12. Часто ли раньше бывало, чтобы отец Вани не выполнял свои обещания?					

После оценки вопросов, выберите пожалуйста из списка вопросов четыре, которые Вы считаете наиболее важными – поставьте соответствующие номера вопросов

Самый важный:

Второй по важности:

Третий по важности:

Четвертый по важности:

6. Екатерина и Евгения работали в одной компании на одинаковых должностях, были хорошими подругами и прикрывали друг друга в случае каких-либо недочетов в работе. Освободилась одна из более высоких должностей. Обе девушки очень хотели попасть на это место, но оно досталось Евгении. Спустя какое-то время Екатерина заметила, что Евгения подделывает бухгалтерские отчеты. Екатерина думает, стоит ли ей рассказать об этом начальству.

	Очень важно	Важно	Средняя значи- мость	Не очень важно	Не важно
1. Может ли руководитель уволить Евгению за ее действия?					
2. Должны ли быть упрощены процедуры заполнения отчетной документации?					
3. Вставляла ли Евгения палки в колеса Екатерине в борьбе за новую должность?					
4. Нужна ли Екатерине эта должность больше, чем Евгении?					
5. Хорошо ли Евгения справляется с новыми обязанностями?					
6. Может ли попустительское отношение к нарушениям, которые совершает Евгения, навредить деятельности компании?					
7. Должно ли начальство более внимательно следить за работой своих сотрудников?					
8. Получает ли Екатерина какие-либо привилегии от Евгении как от старшего по должности сотрудника?					
9. Получит ли Екатерина какую-либо награду от руководства, если доложит о нарушениях?					
10. Узнает ли Евгения, что именно Екатерина доложила руководству о нарушениях?					
11. Будет ли Екатерина чувствовать себя виноватой?					
12. Как относится Екатерина к Евгении?					

После оценки вопросов, выберите пожалуйста из списка вопросов четыре, которые Вы считаете наиболее важными – поставьте соответствующие номера вопросов

Самый важный:

Второй по важности:

Третий по важности:

Четвертый

по

важности:



7. Аня – 15-летняя девочка, мечтающая попасть на концерт известной рок-группы, но у нее нет денег на билет. Однажды она зашла в гости к своей знакомой Насте, очень рассеянной девочке из богатой семьи, которая тоже любит эту группу. Настя вышла из комнаты на несколько минут, и Аня увидела на ее столе билет на концерт. Может ли Аня взять билет?

	Очень важно	Важно	Средняя значи- мость	Не очень важно	Не важно
1. Есть ли у Ани возможность заработать деньги самостоятельно?					
2. Хорошо ли Аня общается с Настей?					
3. Билет стоит очень дорого?					
4. Часто ли эта группа приезжает в город, где живут девочки?					
5. Должны ли люди всегда уважать чужую собственность?					
6. Может ли Настя вспомнить, что билет исчез именно после визита Ани?					
7. Можно ли осудить подростка за такой поступок по закону?					
8. Будет ли Ане стыдно за свой поступок?					
9. Должны ли богатые делиться с бедными?					
10. Накажут ли родители Настю за то, что она потеряла билет?					
11. Купят ли родители Насте новый билет, если она не найдет старый?					
12. Должно ли государство больше помогать таким семьям, как семья Ани, чтобы избежать подобных ситуаций?					

После оценки вопросов, выберите пожалуйста из списка вопросов четыре, которые Вы считаете наиболее важными – поставьте соответствующие номера вопросов:

Самый важный:

Второй по важности:

Третий по важности:

Четвертый по важности:

8. Недавно в городе произошло ужасное преступление. Преступник был пойман и отправлен в тюрьму на длительный срок. Однако Андрей знает наверняка, что человек, осужденный за это преступление, не виновен. Также он точно знает, кто настоящий преступник. Он хочет помочь невинному человеку выйти из тюрьмы, однако очень боится мести, если он расскажет полиции, кто настоящий преступник. Как следует поступить Андрею?

	Очень важно	Важно	Средняя значи- мость	Не очень важно	Не важно
1. Должна ли система правосудия быть более внимательной в своей работе?					
2. Является ли помощь правосудию долгом каждого гражданина?					
3. Должен ли человек ежедневно делать все для восстановления справедливости в мире?					
4. Насколько большой срок предстоит отбыть невинному человеку в тюрьме?					
5. Как будут обращаться с осужденным в тюрьме?					
6. Каким образом сложится жизнь невинно осужденного человека после освобождения, если не помочь ему выйти из тюрьмы сейчас?					
7. Сможет ли настоящий преступник узнать, что именно Андрей донес на него полиции?					
8. Получит ли Андрей какую-либо выгоду, если укажет полиции на настоящего преступника?					
9. Знаком ли Андрей лично с невинно осужденным человеком?					
10. Узнает ли общество о поступке Андрея?					
11. Граждане должны вмешиваться в работу правосудия, если считают его несправедливым, или же им стоит полностью доверять ему?					
12. Утверждал ли осужденный на суде, что он невинновен?					

После оценки вопросов, выберите пожалуйста из списка вопросов четыре, которые Вы считаете наиболее важными – поставьте соответствующие номера вопросов:

Самый важный:

Второй по важности:

Третий по важности:

Четвертый по важности:

### Бланк методики «СПК»

*Уважаемые студенты!*

Прошу Вас ответить на несколько вопросов, касающихся Ваших отношений с окружающими.

1. Вы бы охарактеризовали отношения с Вашими друзьями как:
  - 1) мы с друзьями всегда готовы прийти друг другу на помощь;
  - 2) мои друзья ищут выгоду в отношениях со мной;
  - 3) мы с друзьями не особо участвуем в делах друг друга.
  
2. Вы бы охарактеризовали отношения с Вашими родителями как:
  - 1) родители обычно принимают участие в событиях моей жизни, предоставляя мне достаточную свободу в принятии решений;
  - 2) обычно мне приходится соглашаться с мнением родителей, так как они настаивают на этом;
  - 3) обычно родители не вмешиваются в мою жизнь, предоставляя мне право самому (самой) принимать решения.
  
3. Вы бы охарактеризовали отношения с Вашими одногруппниками как:
  - 1) мы очень дружны и часто ходим куда-то вместе (напр., гулять, в кино и т.п.);
  - 2) мы общаемся только в случае крайней необходимости и только по учебным вопросам;
  - 3) мы рассказываем друг другу о событиях из жизни, но встречаемся только рамках учебного процесса.

Далее приводится описание нескольких конфликтных ситуаций, с которыми Вы можете столкнуться в жизни. Напишите пожалуйста, каким образом Вы бы вероятнее всего поступили в каждой из них.

1. Ваши родители очень часто звонят Вам с вопросом о том, где Вы находитесь и чем заняты, просят не возвращаться поздно домой/в общежитие, узнают, тепло ли Вы оделись и хорошо ли поели. Вам это не нравится. Что бы Вы предприняли в этой ситуации?

---



---

2. Вы едете в автобусе, занимаете сидячее место. Свободных мест нет. В автобус входит молодая женщина с ребенком около шести лет и просит уступить им место. Вы же чувствуете себя очень уставшим и не хотите ехать стоя, к тому же вы везете с собой тяжелые пакеты.

---



---

3. Вы отстояли длинную очередь, перед Вами остался один человек. К Вам подходит человек и спрашивает, не могли бы Вы пропустить его, аргументируя это тем, что у него совсем немного товаров/его автобус отходит через минуту и ему срочно нужно купить билет и т.п. Но Вы тоже спешите и за Вами собралось много народа.

---



---



---

4. Ваши соседи выставили в подъезд какой-либо предмет мебели/мусор/другое. Этот предмет мешает свободно ходить по лестнице. Вы обратились к соседям с просьбой убрать его, но просьба не действовала.

5. Вы договорились с человеком о встрече. Вы пришли вовремя, а он опоздал на 30 минут, что Вас расстроило. При этом он не предупредил Вас о том, что опоздает, и не дал никаких объяснений. Он поступает так не в первый раз.

6. Ваши соседи по комнате/родители/сожитель не выполняют домашних обязанностей (мытьё посуды, уборка, вынос мусора).

7. Вы заказали какой-либо некрупный товар с доставкой на дом. Его пообещали привезти в 10:00. В 9:45 Вы позвонили курьеру и спросили, все ли в порядке, на что он ответил, что забыл Ваш заказ в офисе и будет у Вас в 11:00. В это время Вы уже должны быть на занятиях, при этом преподаватель очень строго следит за посещаемостью.

8. К Вам на улице пристал попрошайка с просьбой дать денег. Вы видите его не в первый раз и точно знаете, что он действительно бездомный и безработный.

9. Ваши родители настаивают на том, чтобы Вы отказались от Вашей профессии, которая Вам нравится, и пошли учиться на ту, которую предлагают они.

10. Друг одолжил у Вас какую-то вещь и не торопится ее возвращать. На Ваш вопрос о том, когда он ее вернет, он попросил Вас подарить ему эту вещь, потому что Вы ею все равно не пользуетесь. Вы и в самом деле используете эту вещь очень редко.

*Также заполните пожалуйста следующие графы:*

Институт, направление подготовки:	
Курс обучения:	Возраст:
Пол:	E-mail:

*Большое спасибо за участие в опросе!*

# Графики дисперсионного анализа по стратегии уступки

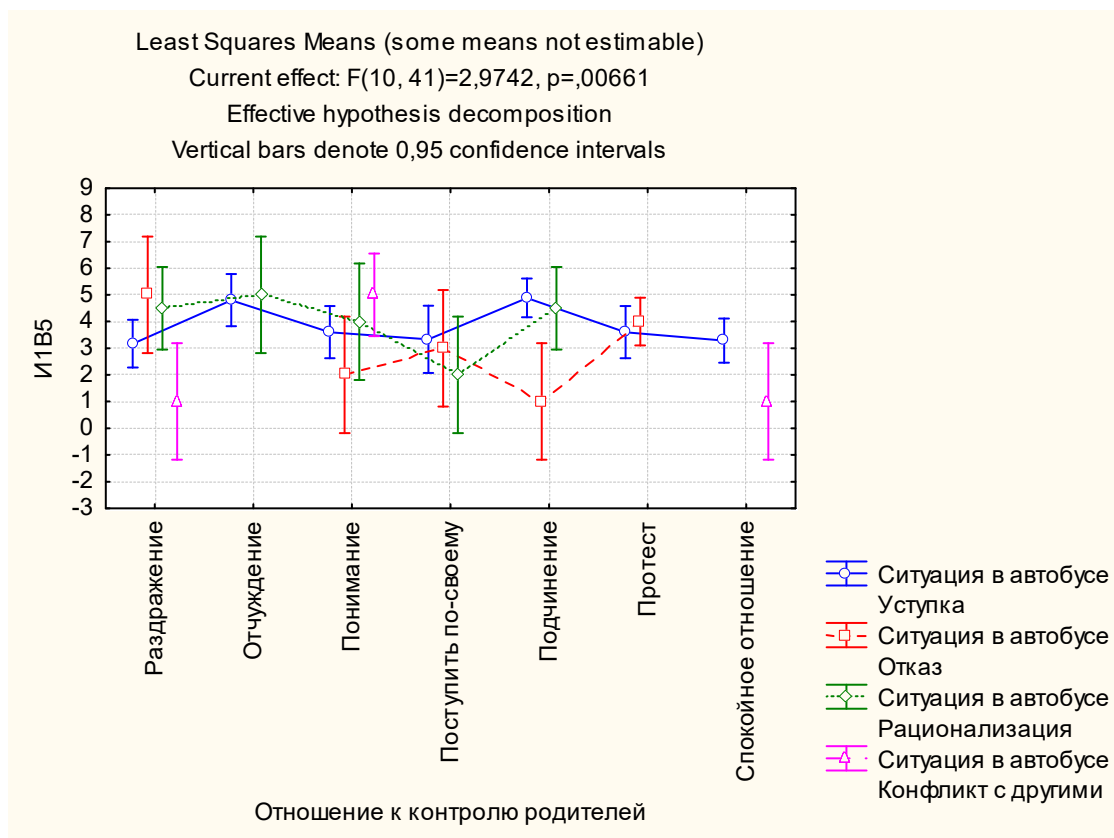


Рис. 1 График зависимости выбора стратегии от ценности «Поль-

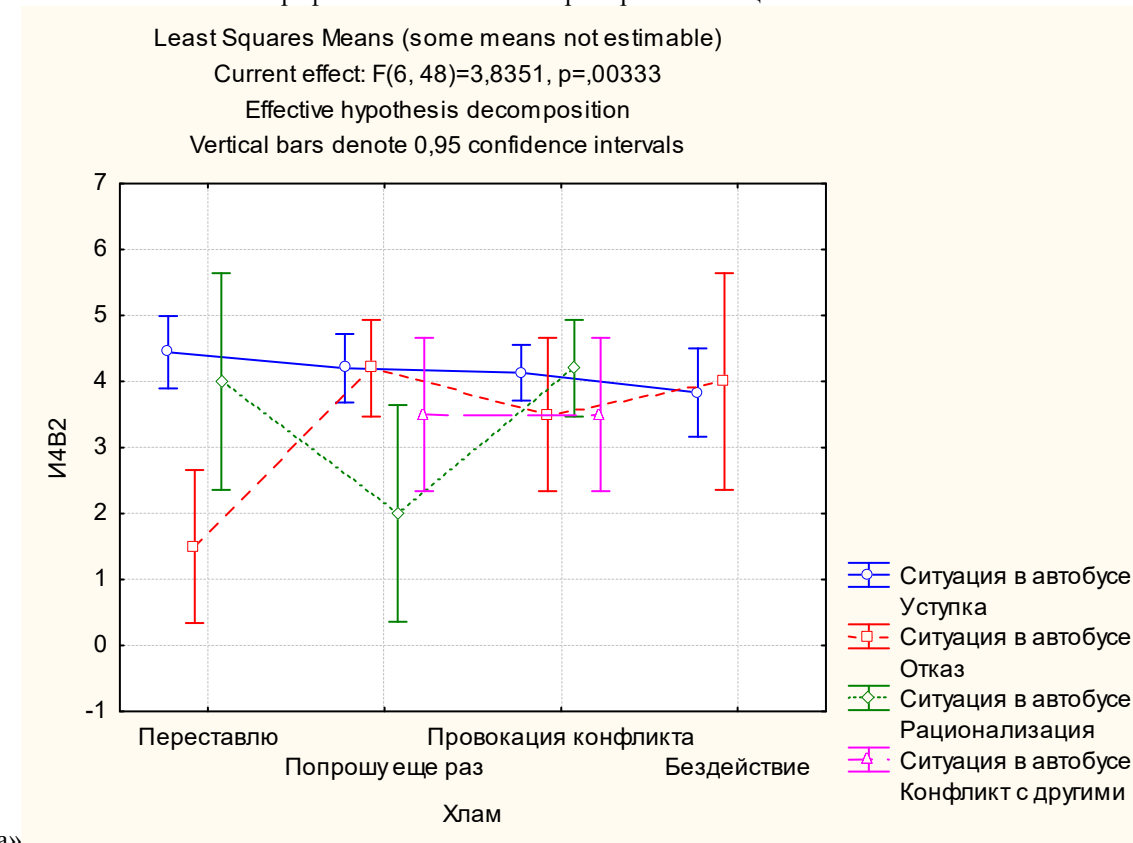


Рис. 2. График зависимости выбора стратегии от ценности «Ответственность»

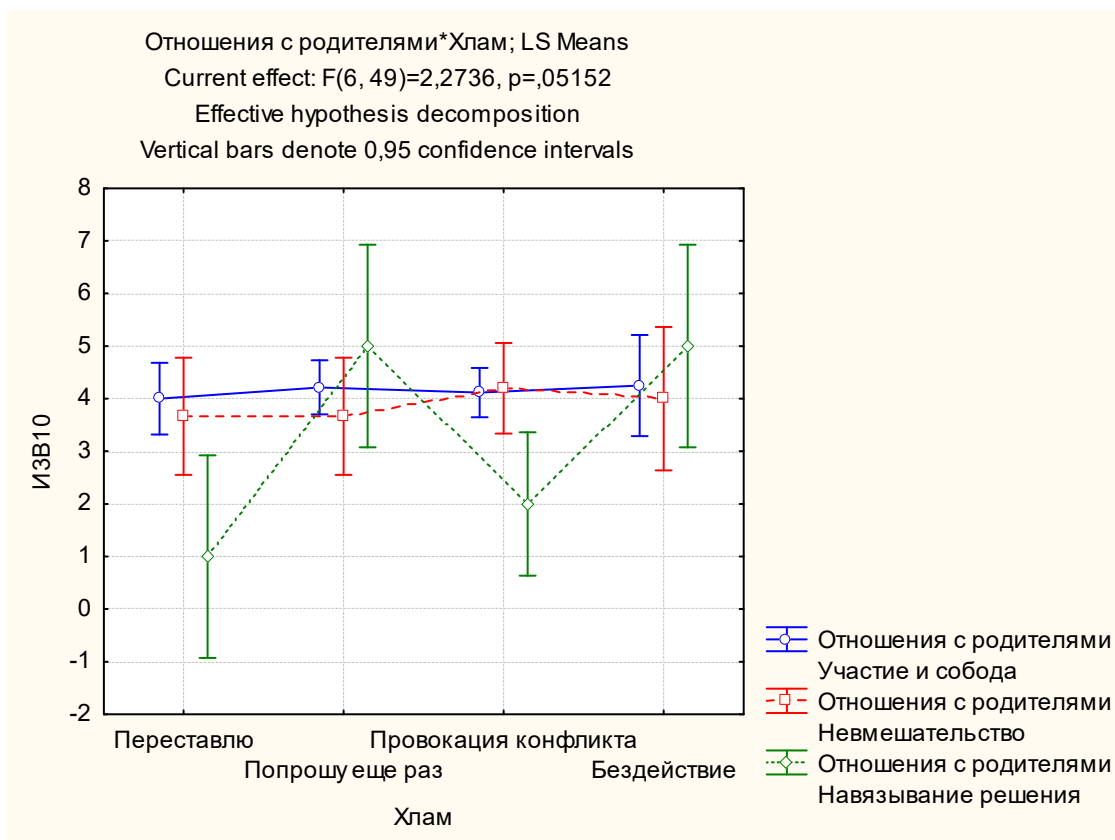


Рис. 3 График зависимости выбора стратегии от ценности «Ответственность» (с различиями по стилю воспитания)

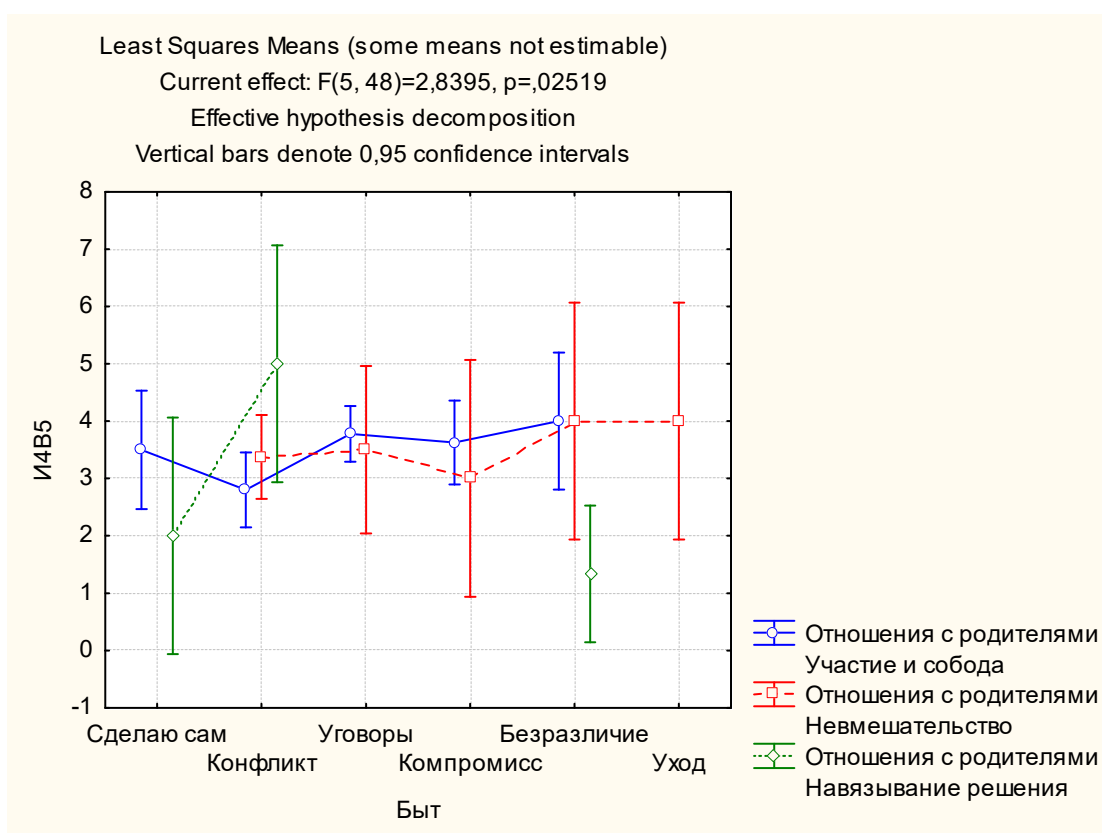


Рис. 4 График зависимости выбора стратегии от ценности «Ответственность»

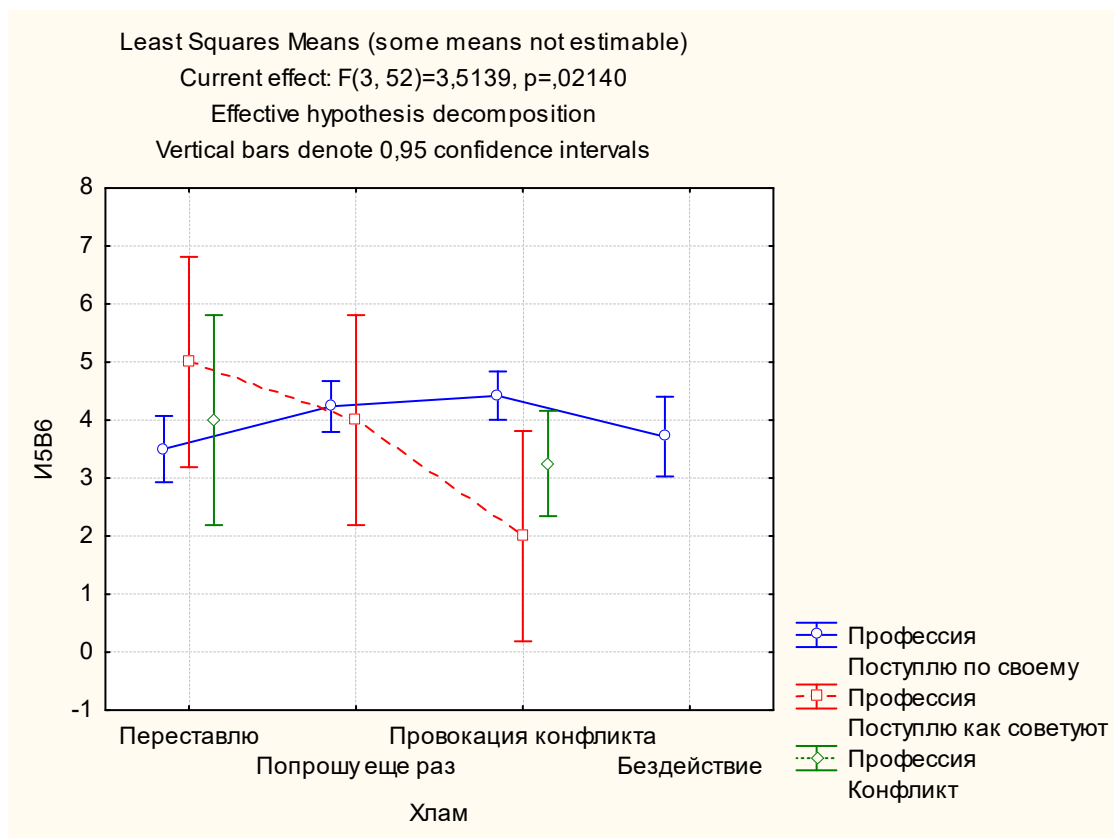


Рис. 5 График зависимости выбора стратегии от ценности «Социальные потребности»

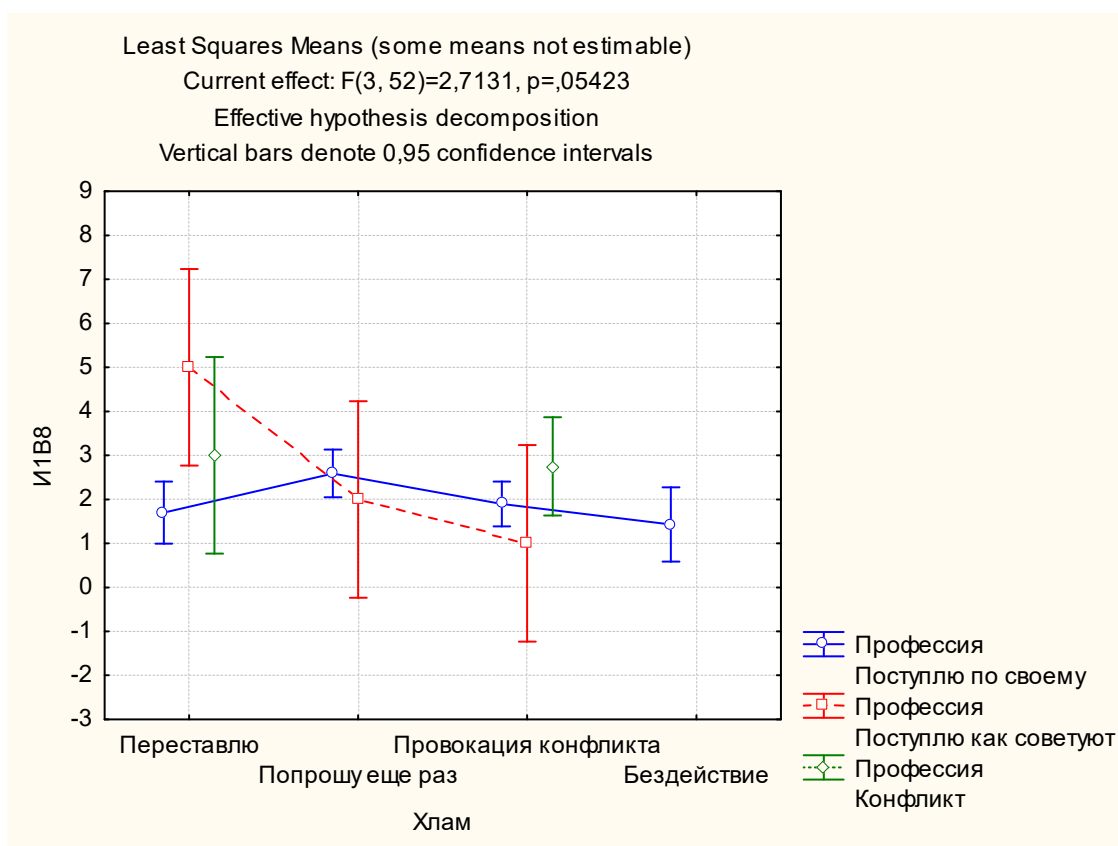


Рис. 6. График зависимости выбора стратегии от ценности «Социальные потребности»

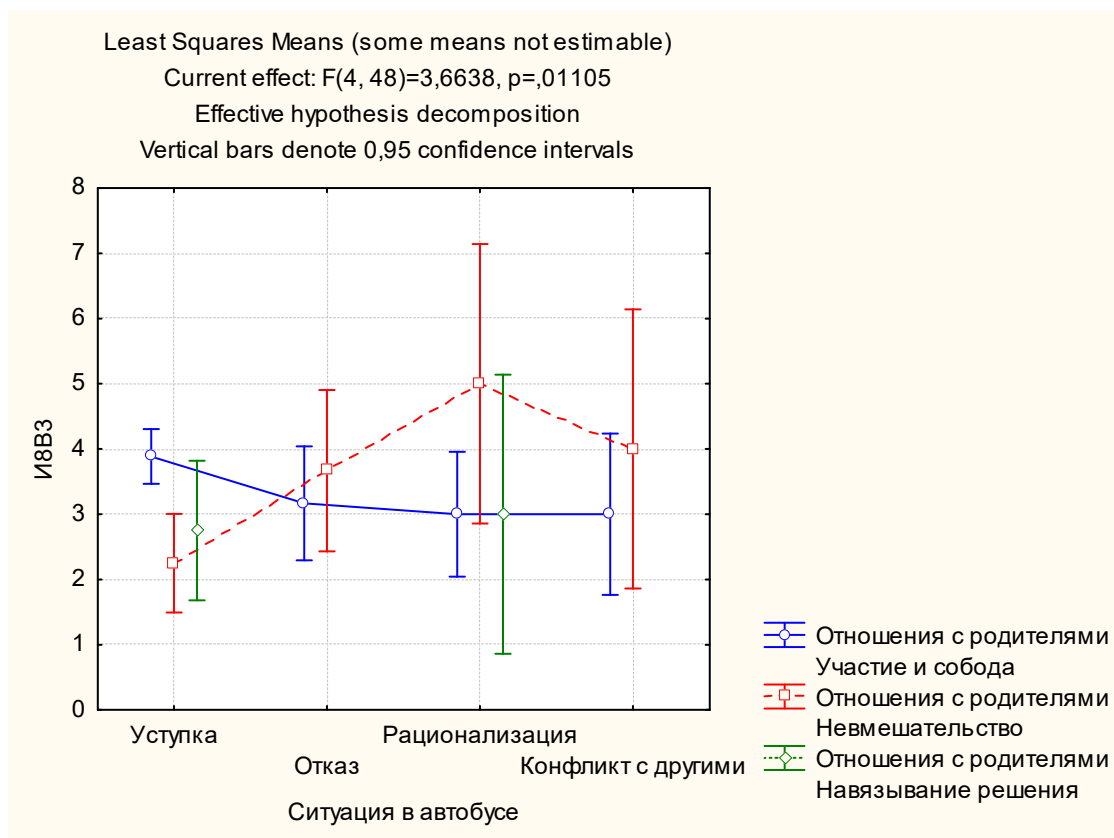


Рис. 7. График зависимости выбора стратегии от ценности «Справедливость»

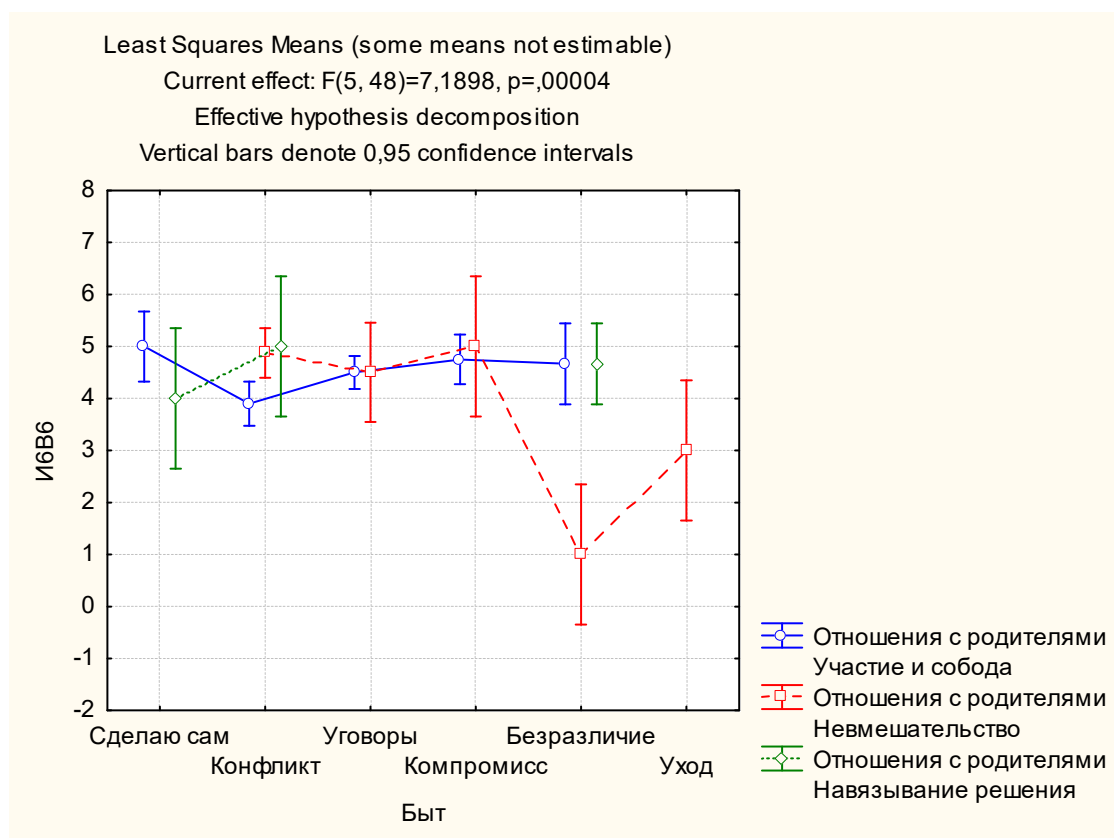


Рис. 8. График зависимости выбора стратегии от ценности «Вред»



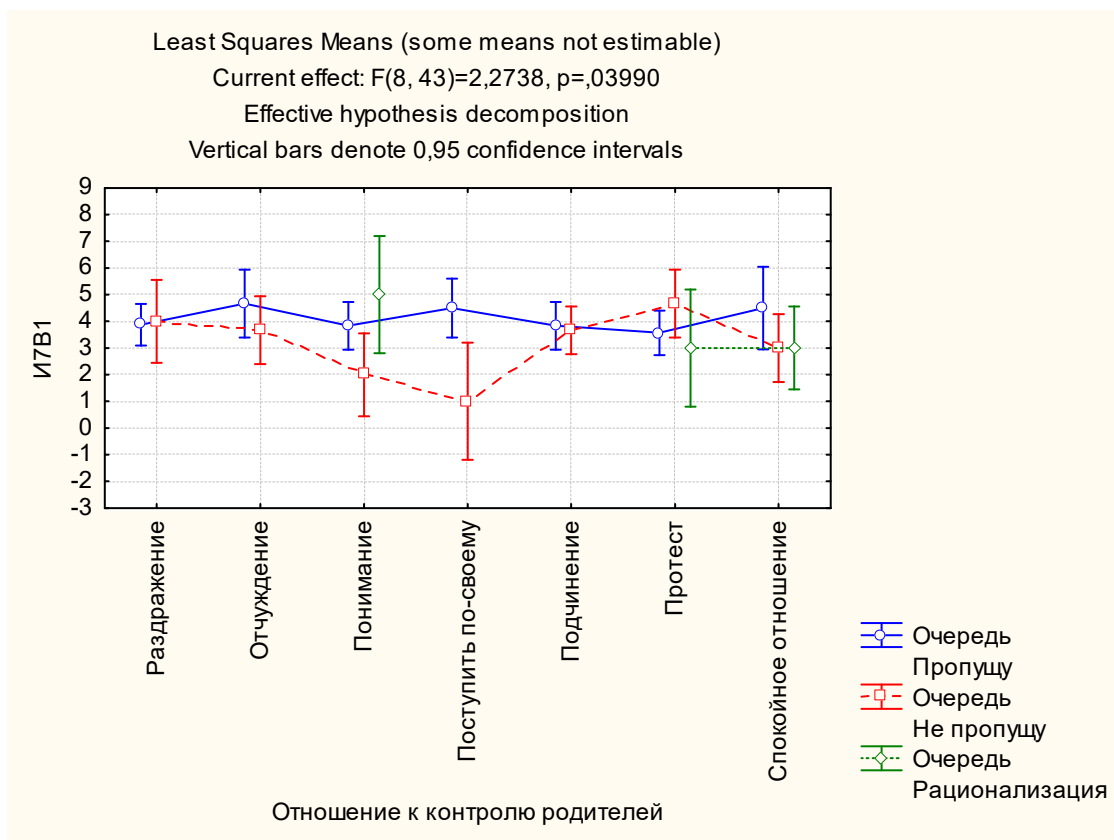


Рис. 9. График зависимости выбора стратегии от ценности «Удовольствие»

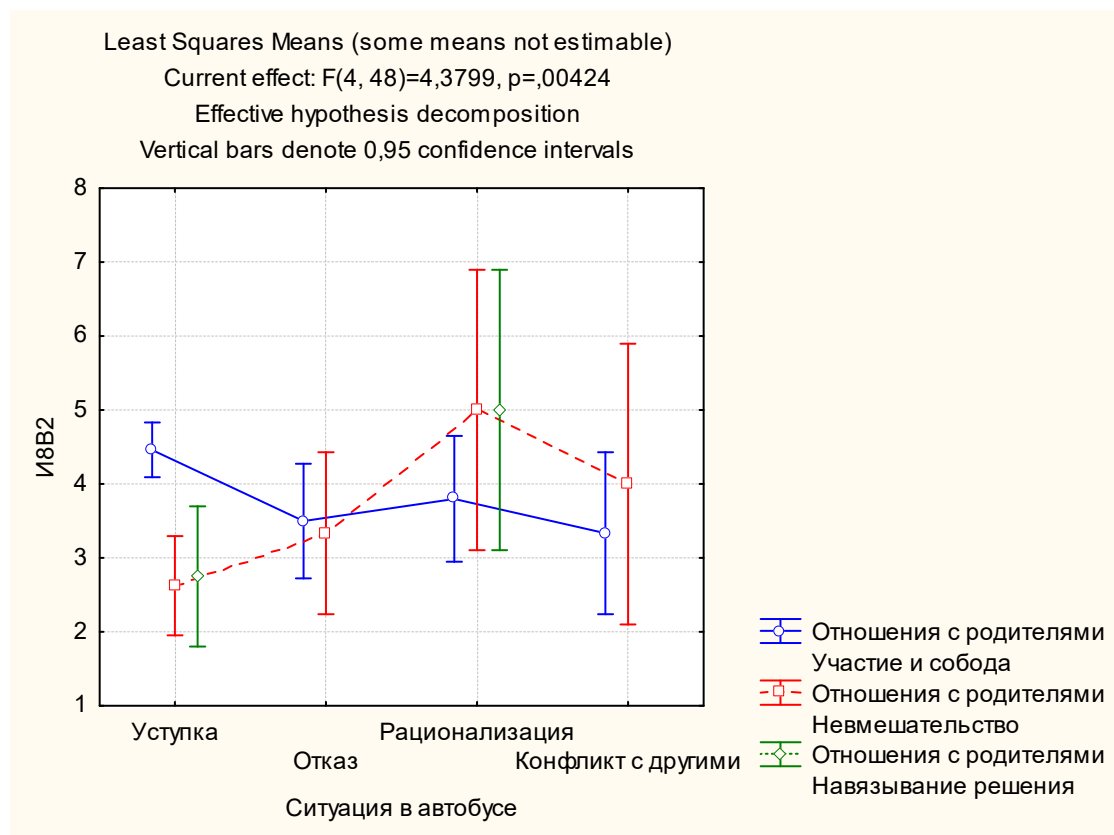


Рис. 10. График зависимости выбора стратегии от ценности «Долг»

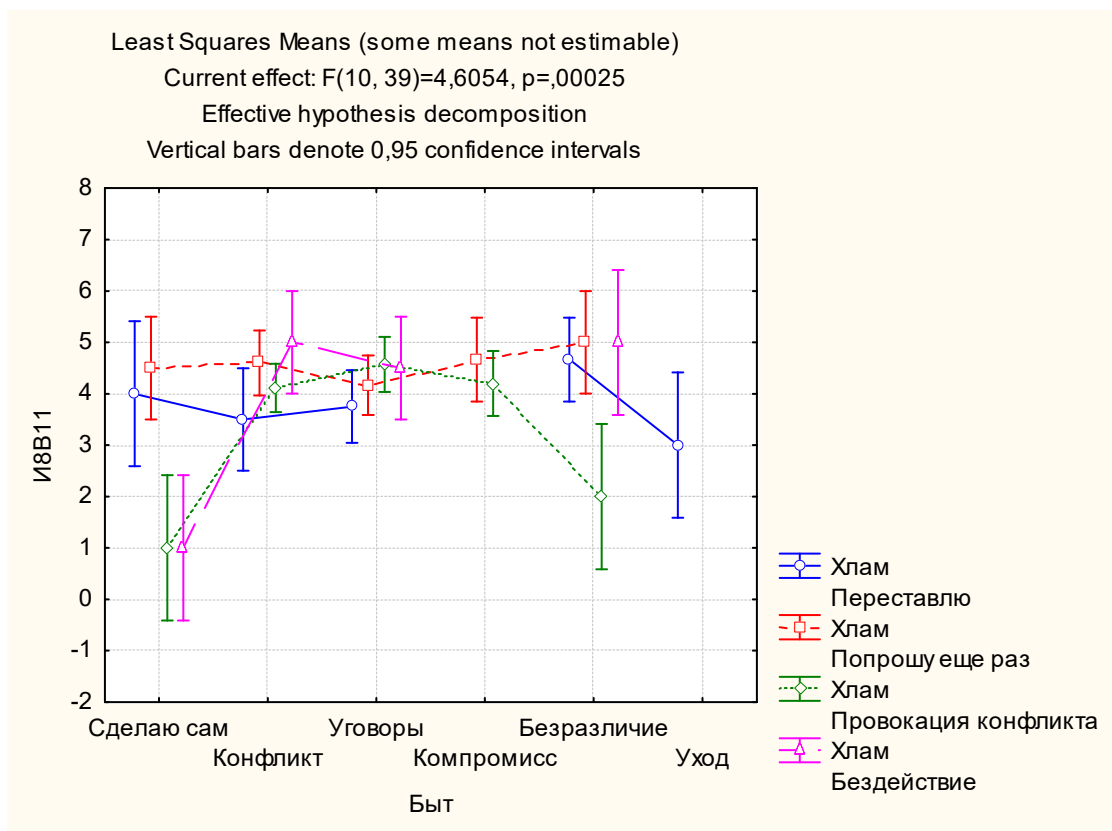


Рис. 11. График зависимости выбора стратегии от ценности «Долг»

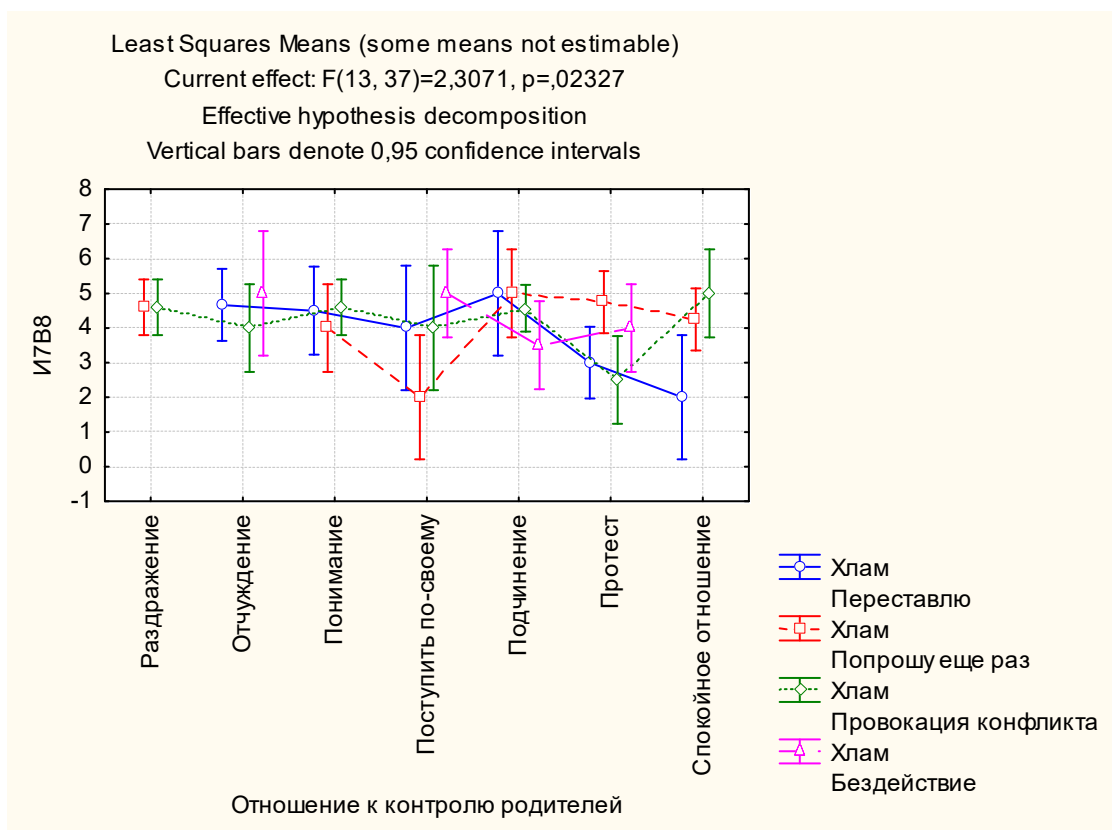


Рис. 12. График зависимости выбора стратегии от ценности «Совесьть»

## Графики дисперсионного анализа по стратегии конкуренции

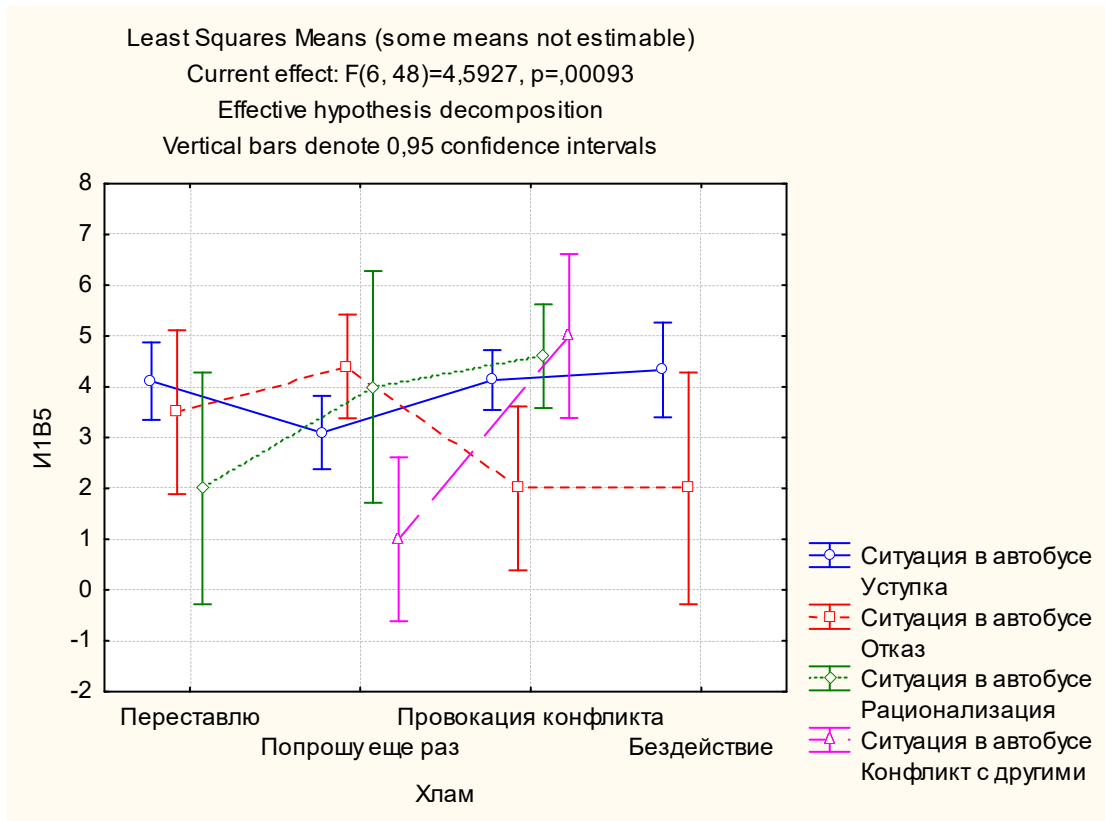


Рис. 1 График зависимости выбора стратегии от ценности «Вред»

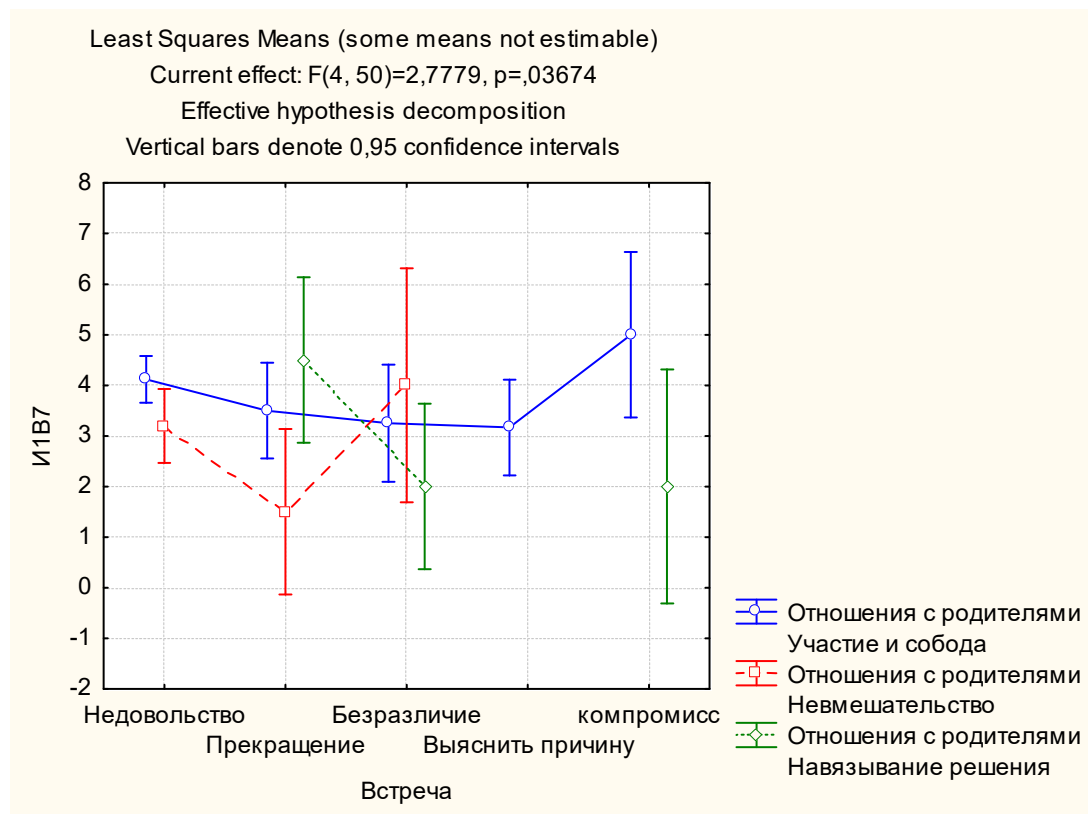


Рис. 2. График зависимости выбора стратегии от ценности «Ответственность»

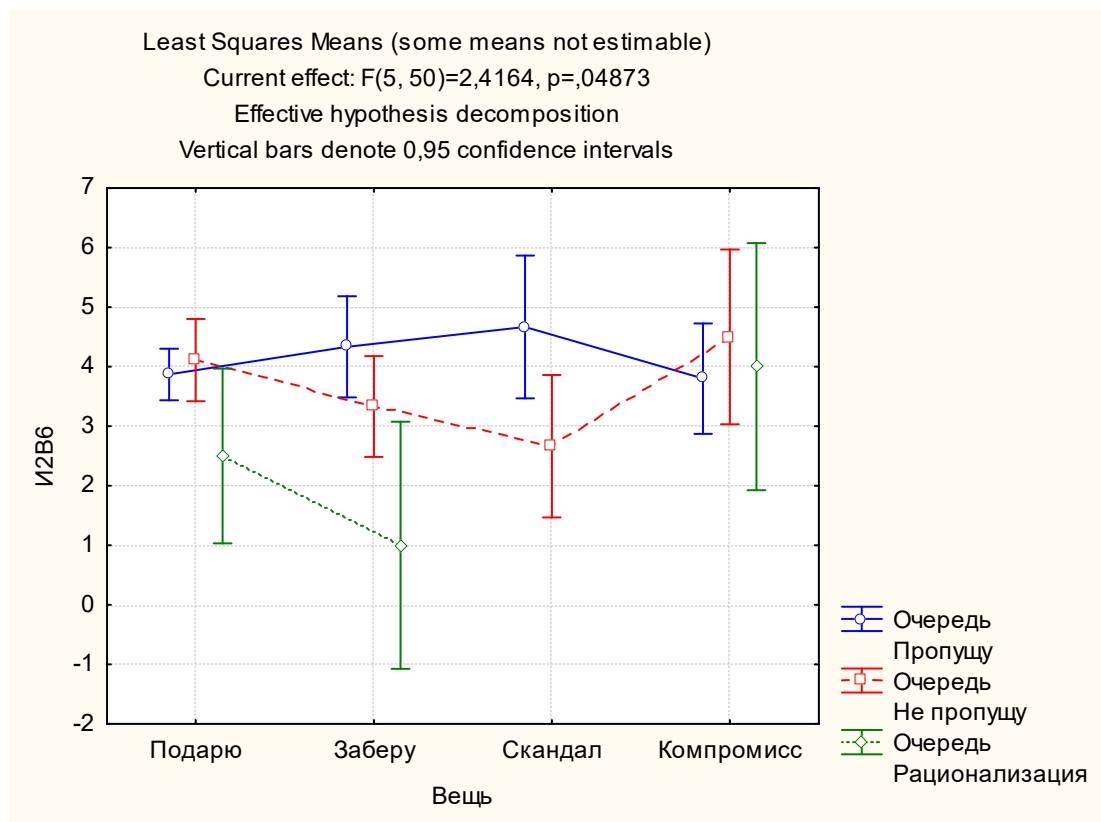


Рис. 3. График зависимости выбора стратегии от ценности «Долг»

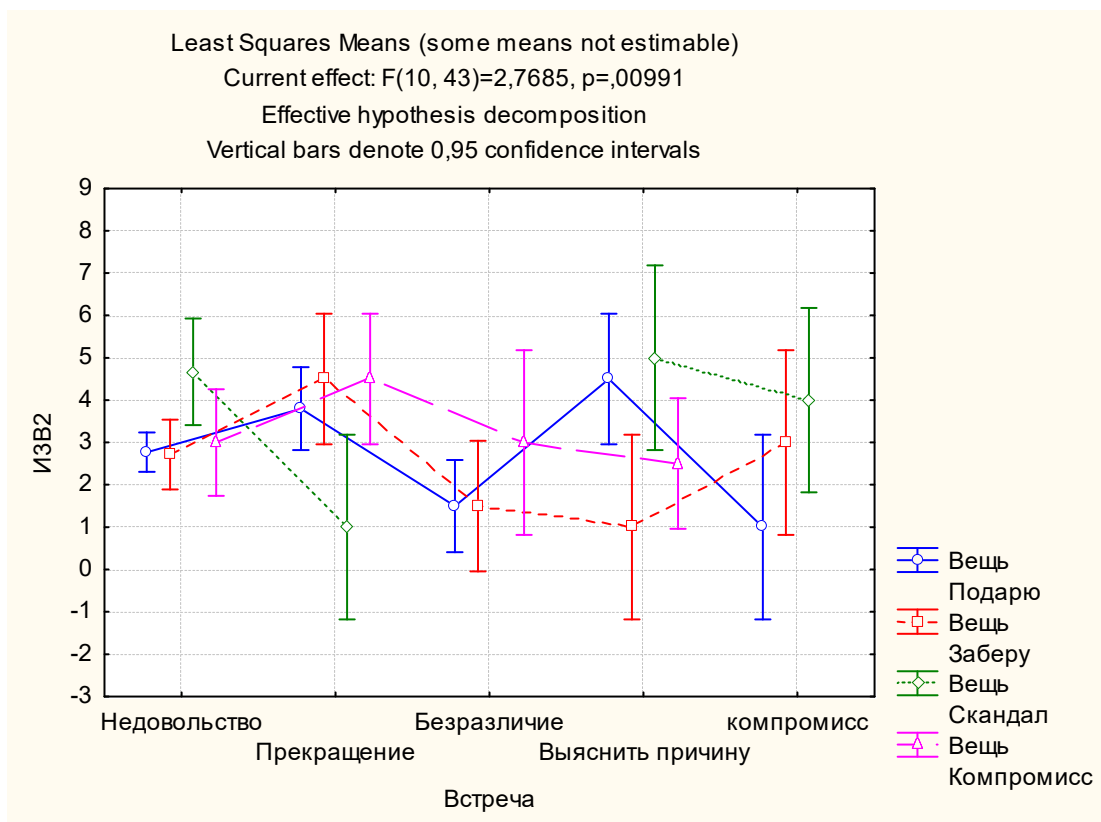


Рис. 4. График зависимости выбора стратегии от ценности «Честность»

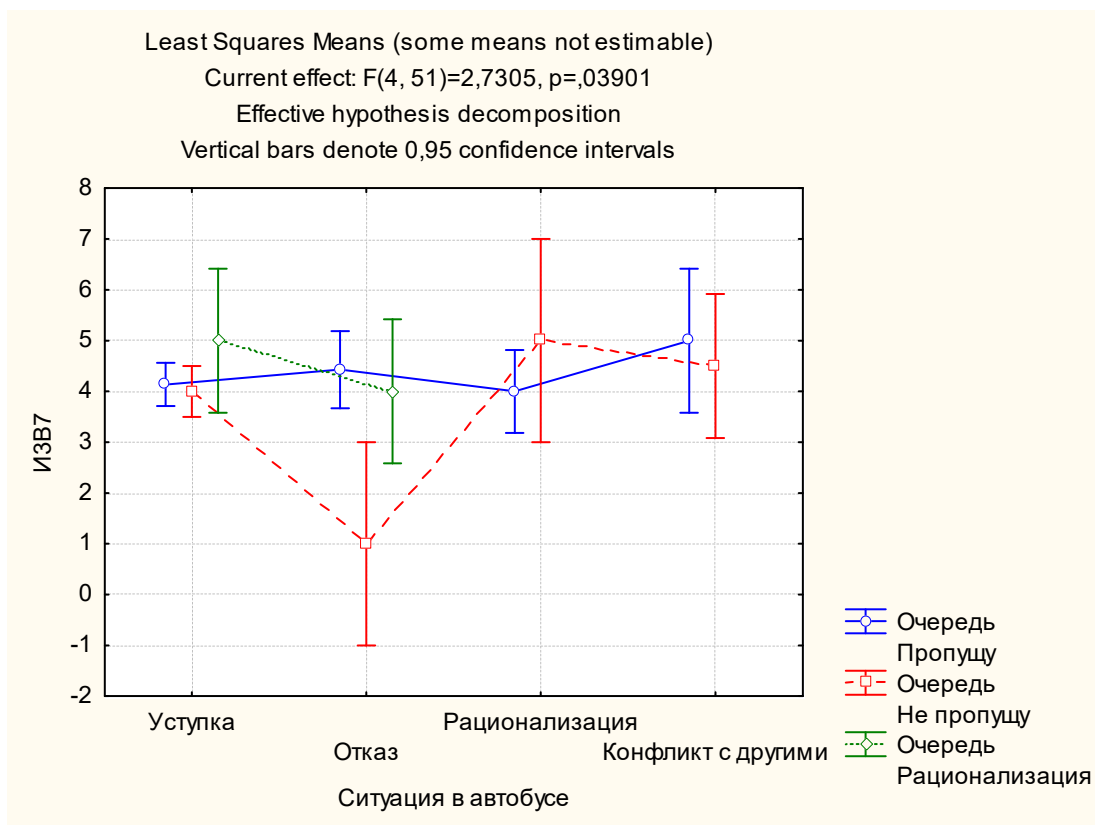


Рис. 5. График зависимости выбора стратегии от ценности «Стыд»

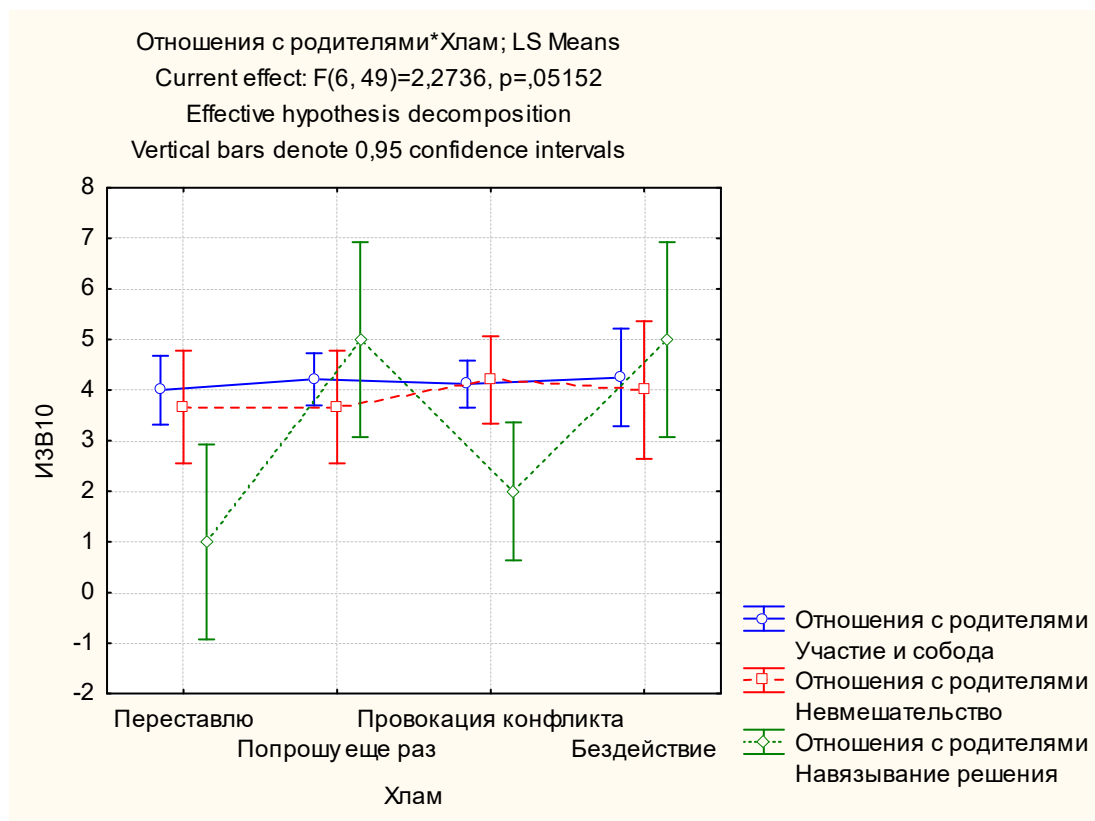


Рис. 6. График зависимости выбора стратегии от ценности «Полезьа»

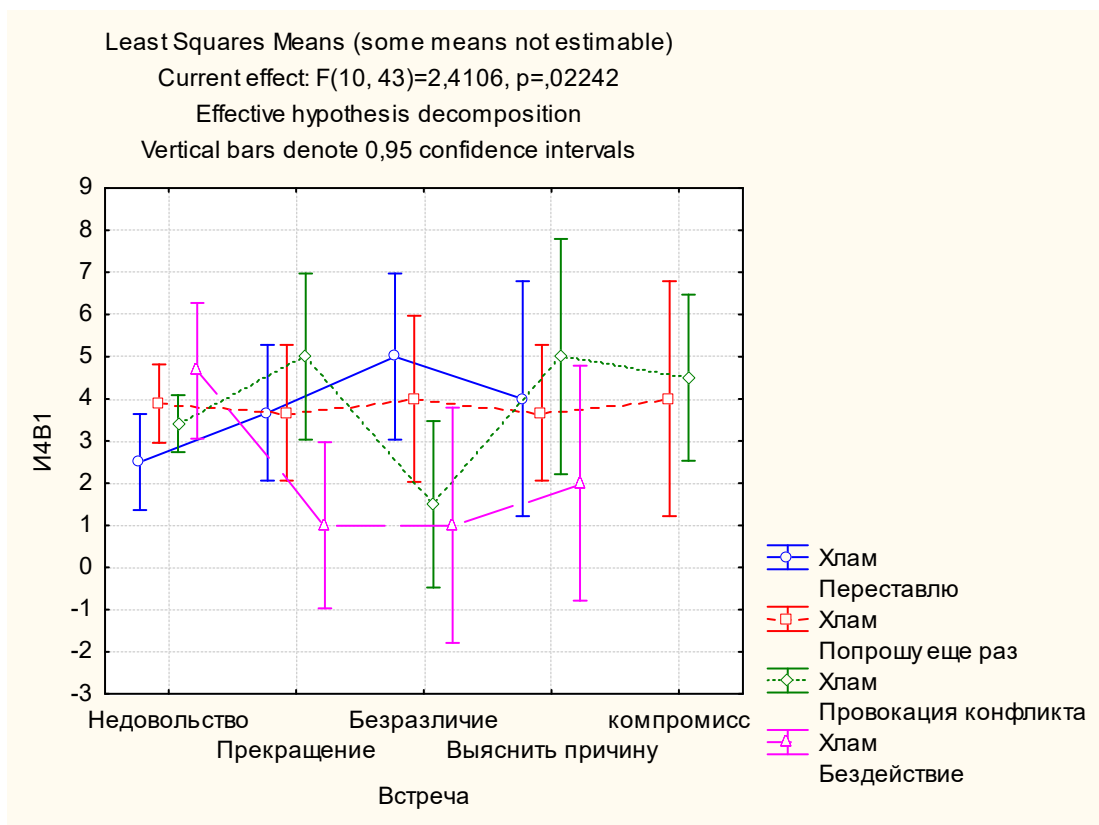


Рис. 7. График зависимости выбора стратегии от ценности «Закон»

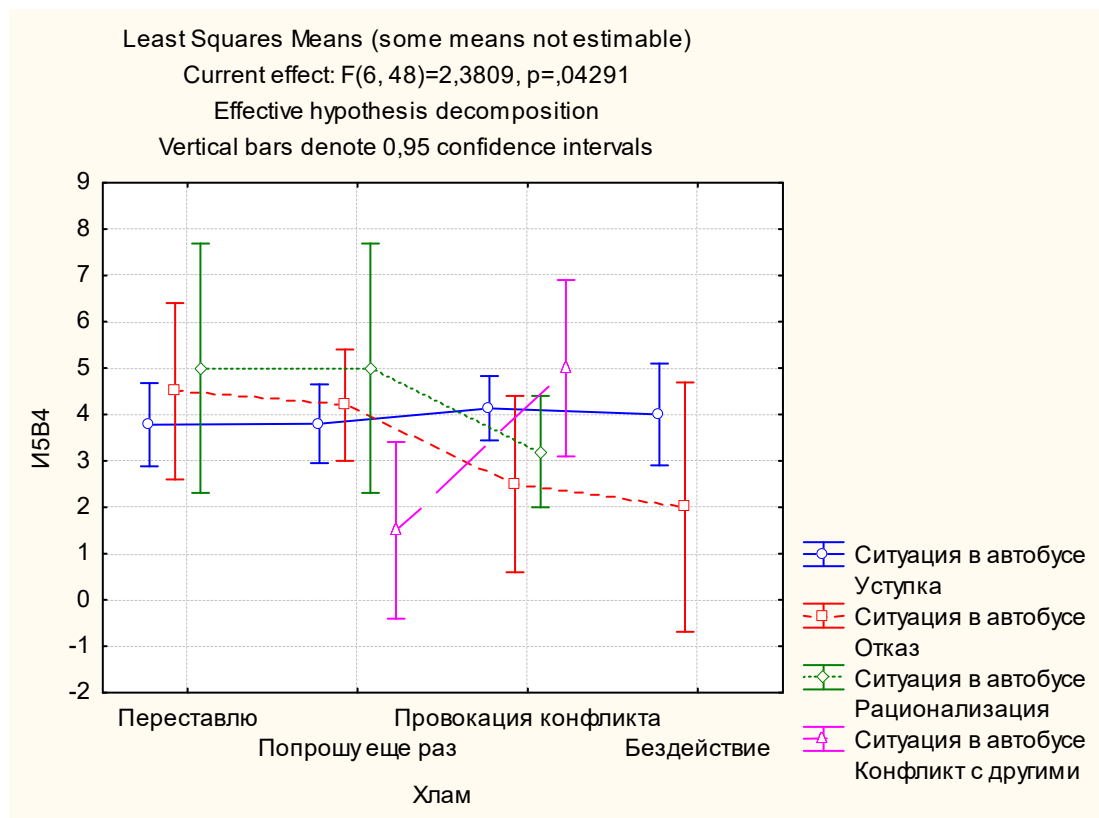


Рис. 8. График зависимости выбора стратегии от ценности «Удовольствие» (относительно оппонента)

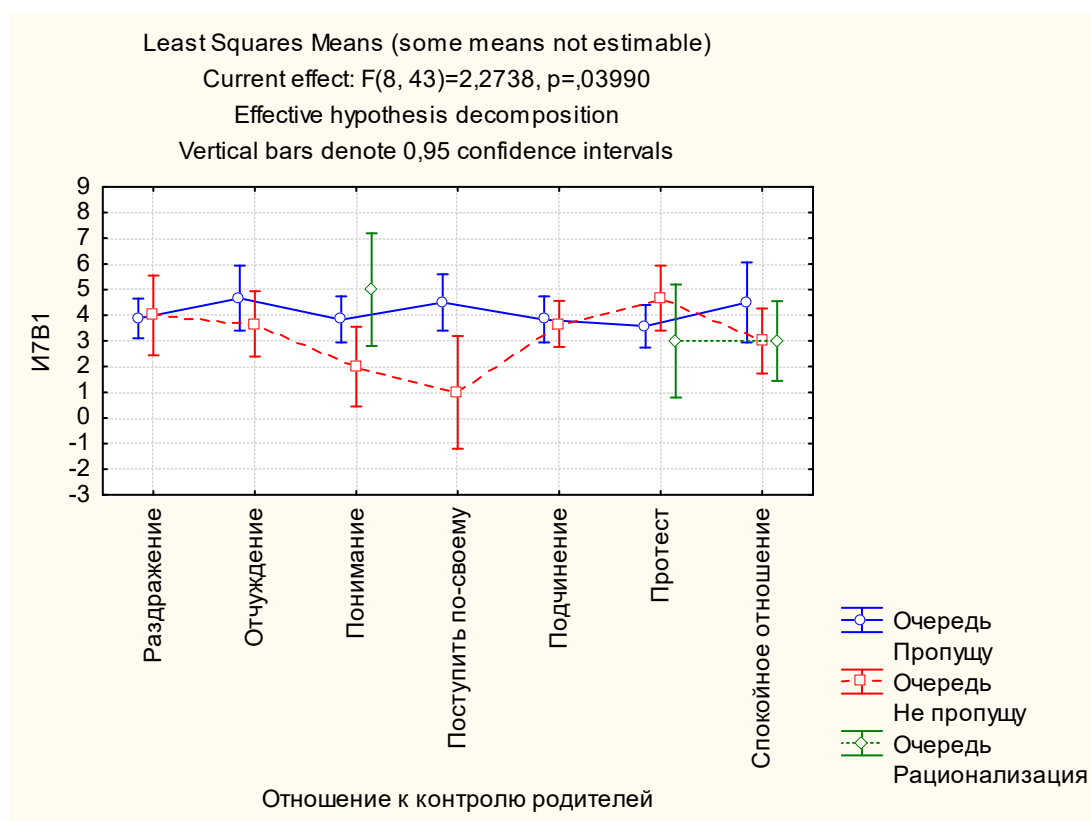


Рис. 9. График зависимости выбора стратегии от ценности «Удовольствие»

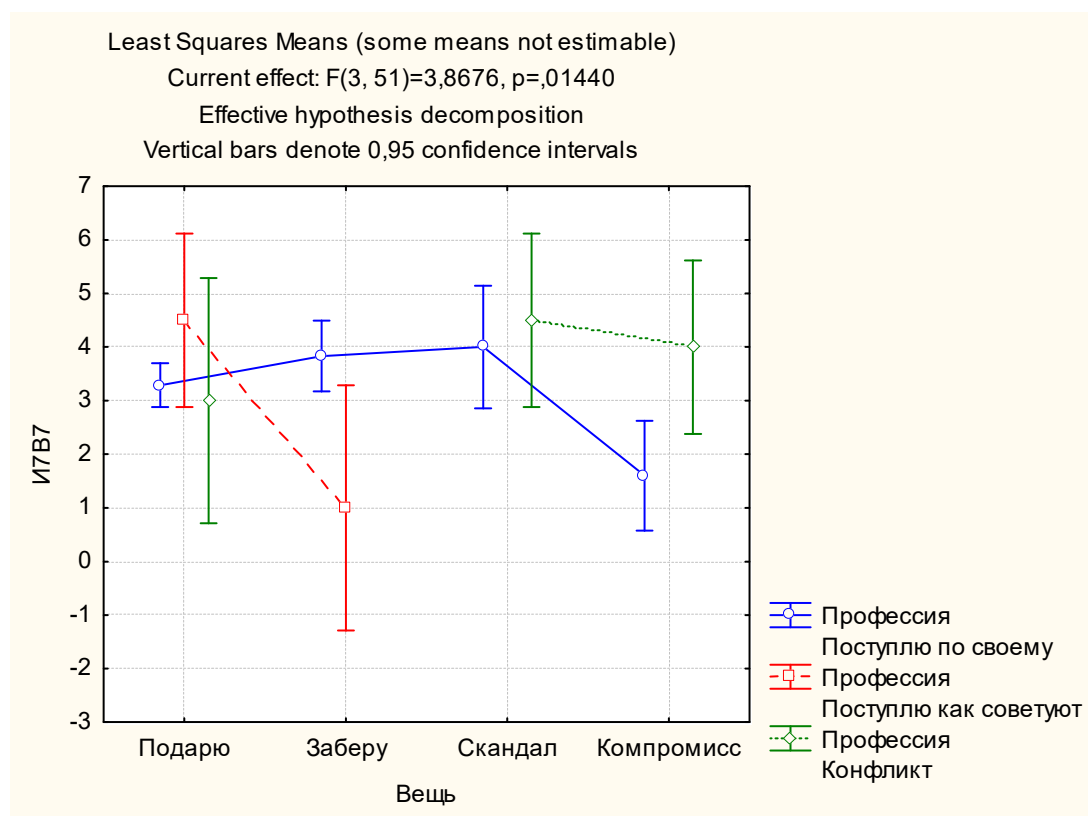


Рис. 10. График зависимости выбора стратегии от ценности «Безответственность»

## Графики дисперсионного анализа по стратегии ухода

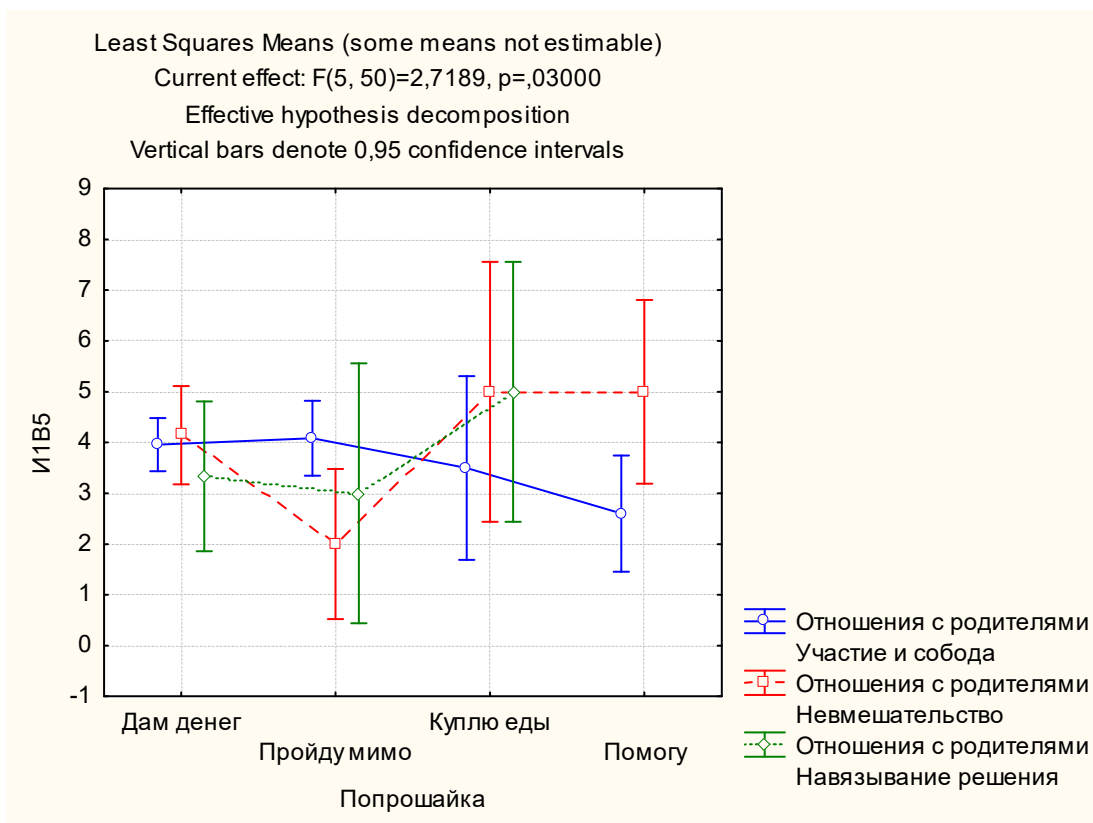


Рис. 1. График зависимости выбора стратегии от ценности «Вред» (моральный)

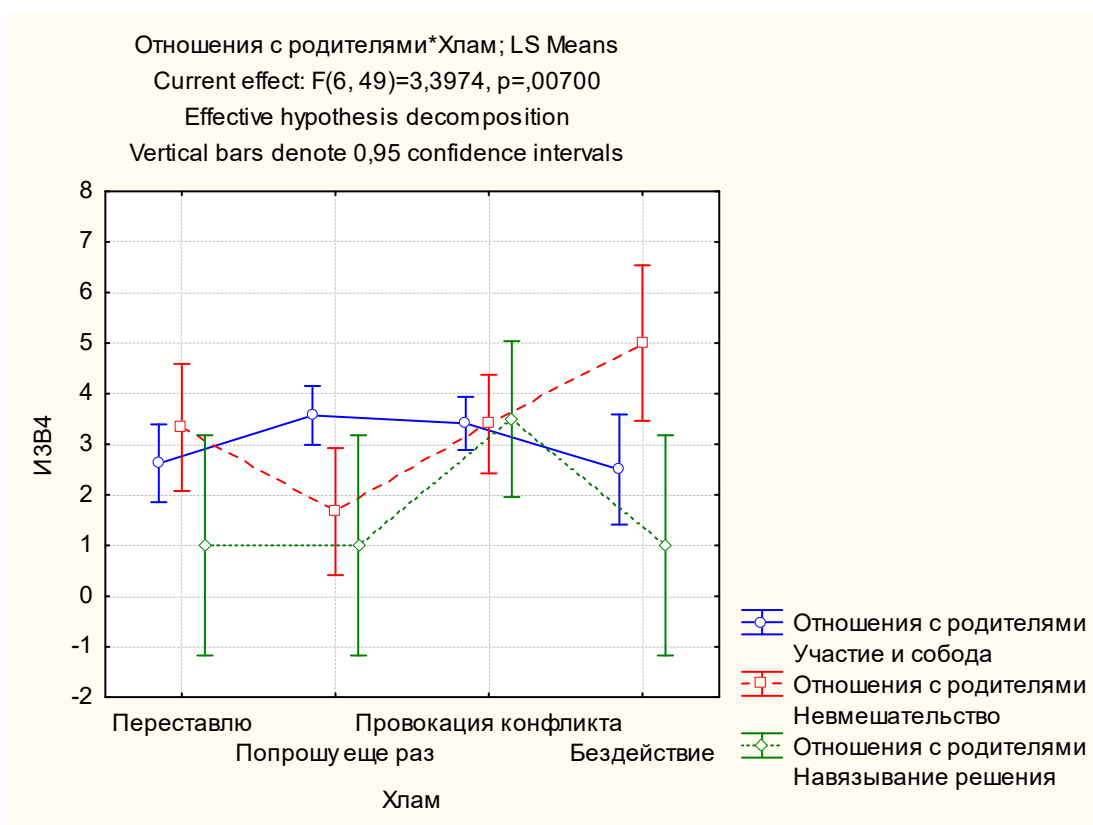


Рис. 2. График зависимости выбора стратегии от ценности «Вред» (материальный)



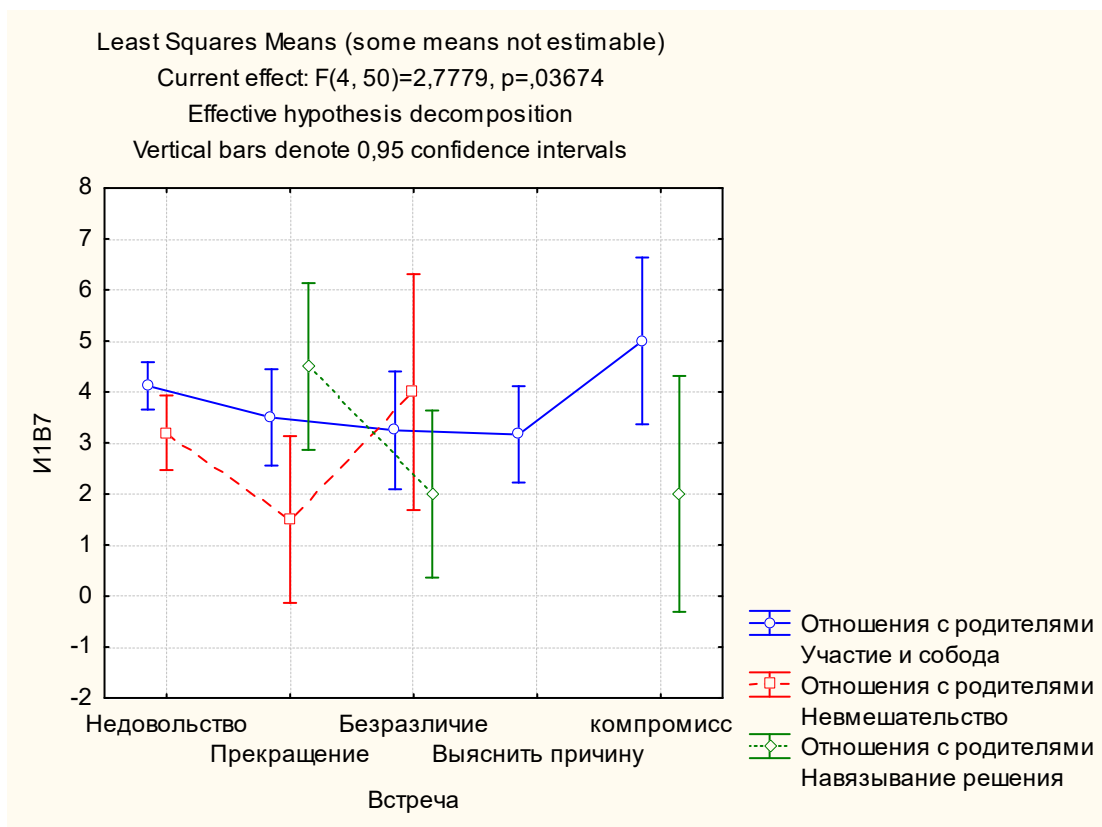


Рис. 3. График зависимости выбора стратегии от ценности «Безответственность»

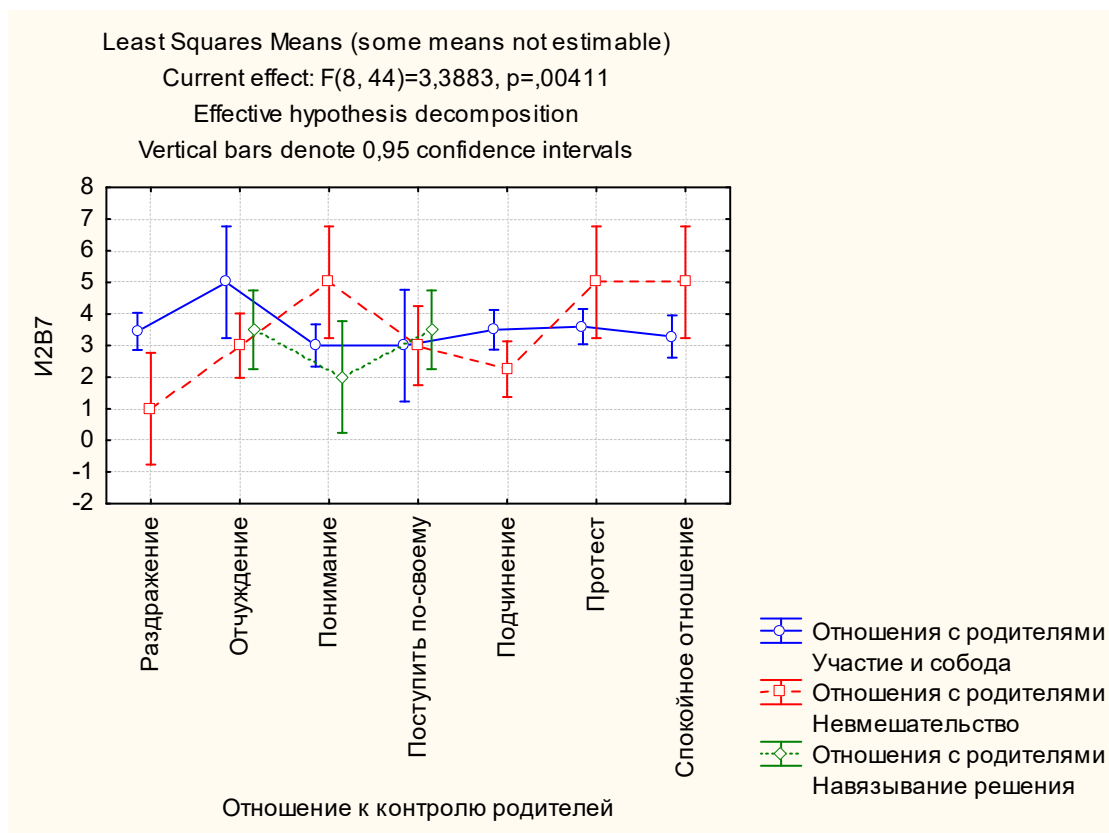


Рис. 4. График зависимости выбора стратегии от ценности «Честность»

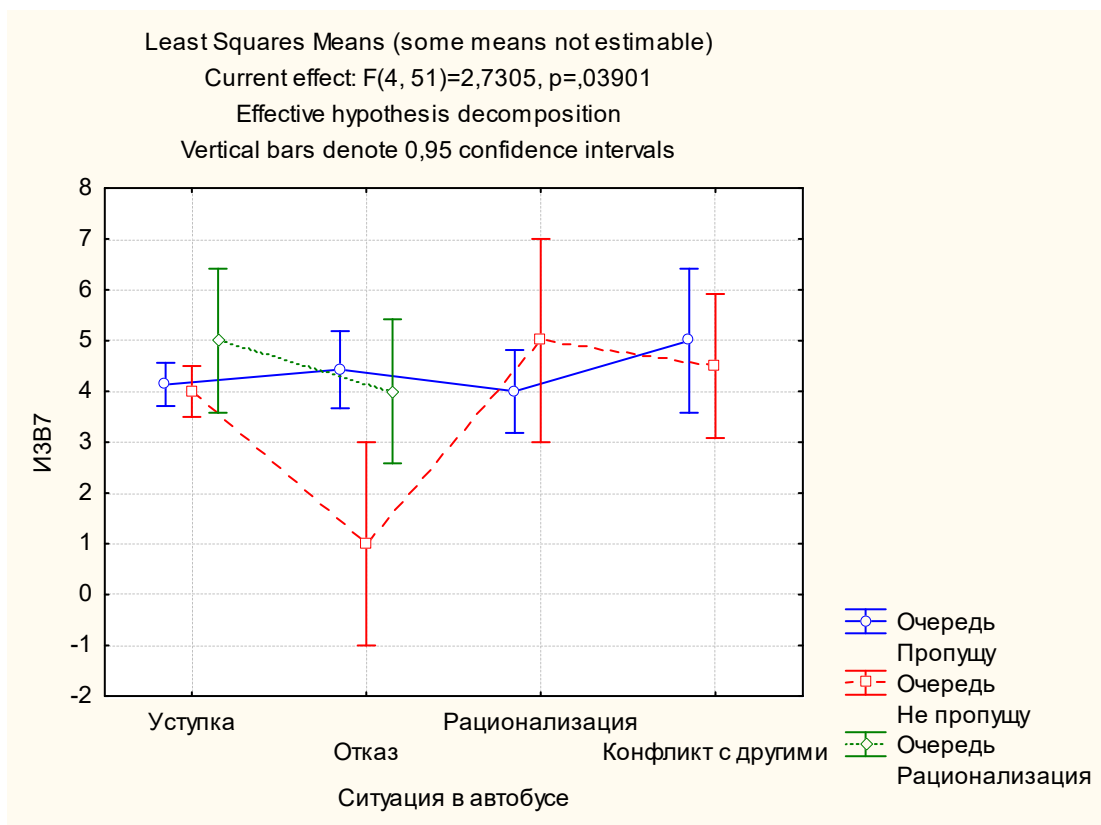


Рис. 11. График зависимости выбора стратегии от ценности «Стыд»

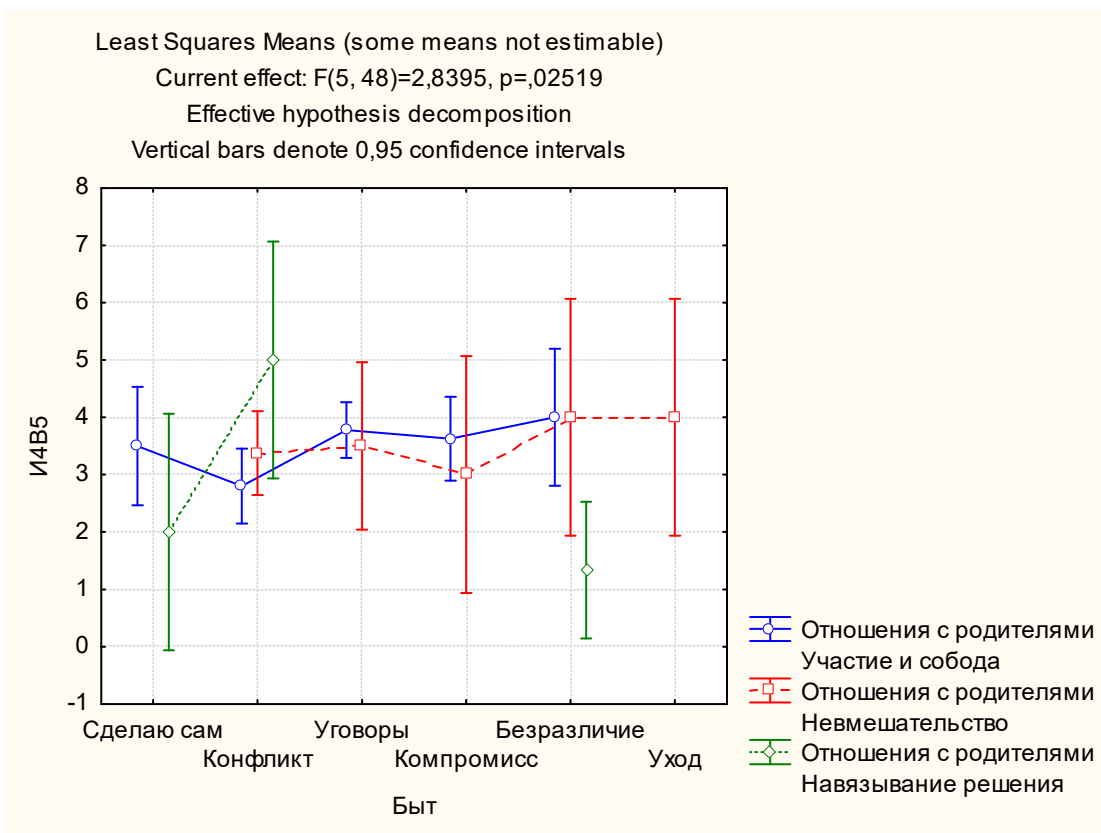


Рис. 6. График зависимости выбора стратегии от ценности «Ответственность»

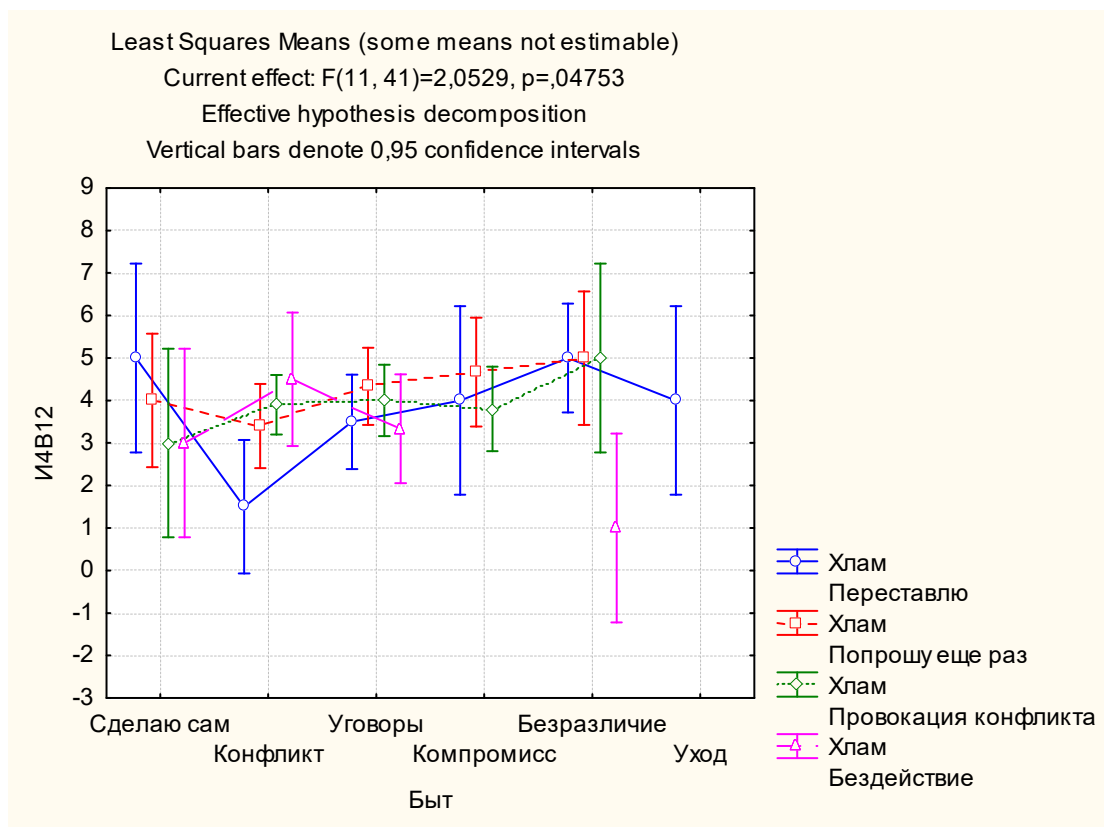


Рис. 7. График зависимости выбора стратегии от ценности «Закон»

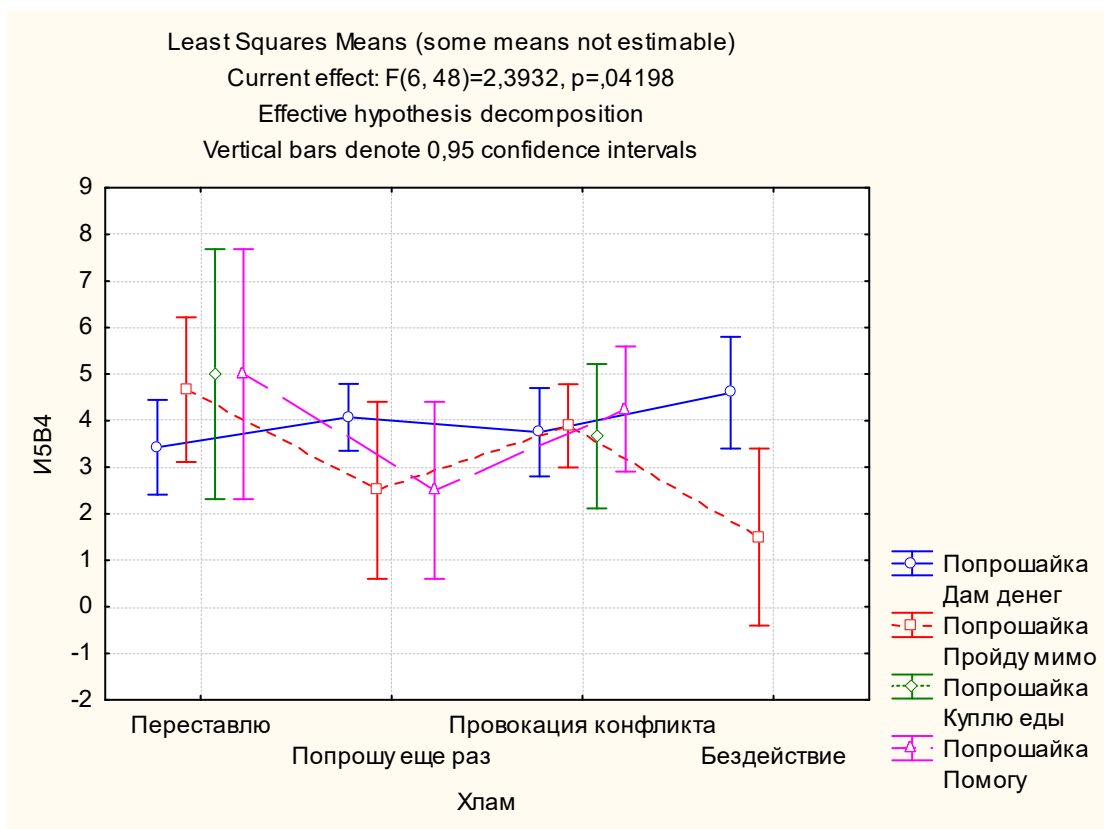


Рис. 8. График зависимости выбора стратегии от ценности «Польза»

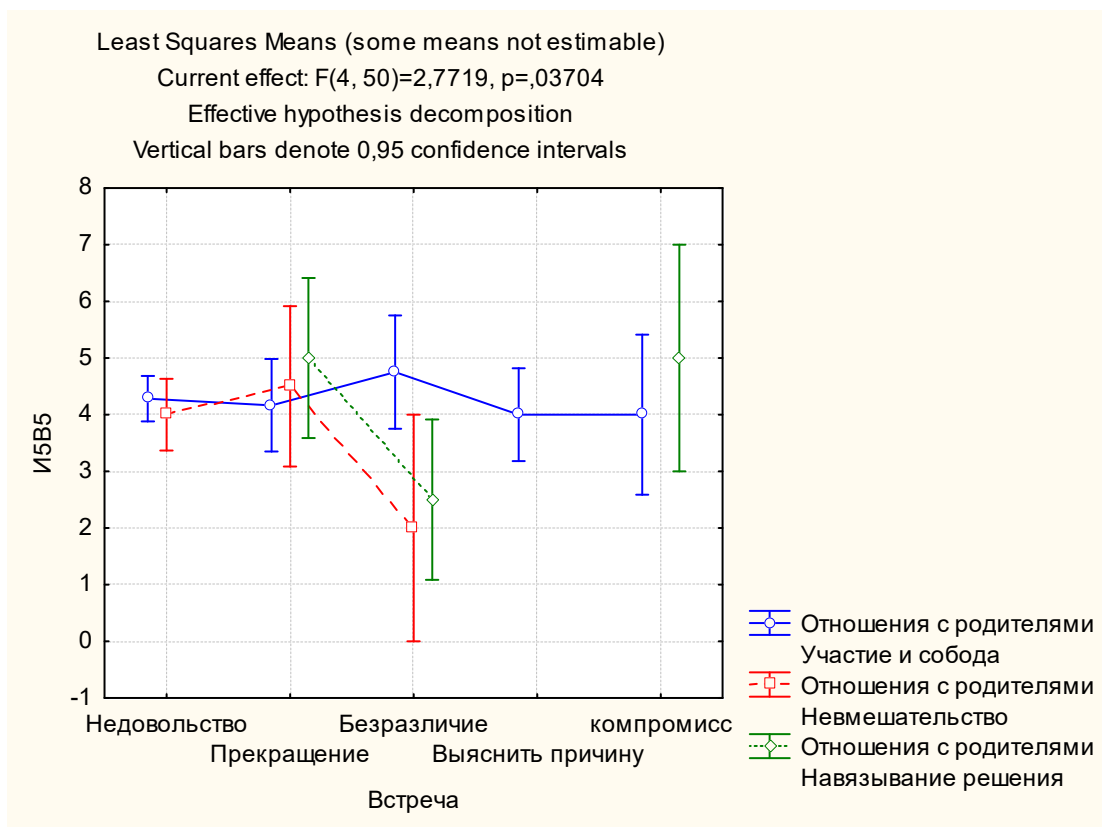


Рис. 9. График зависимости выбора стратегии от ценности «Удовольствие»

## Графики дисперсионного анализа по стратегии компромисса

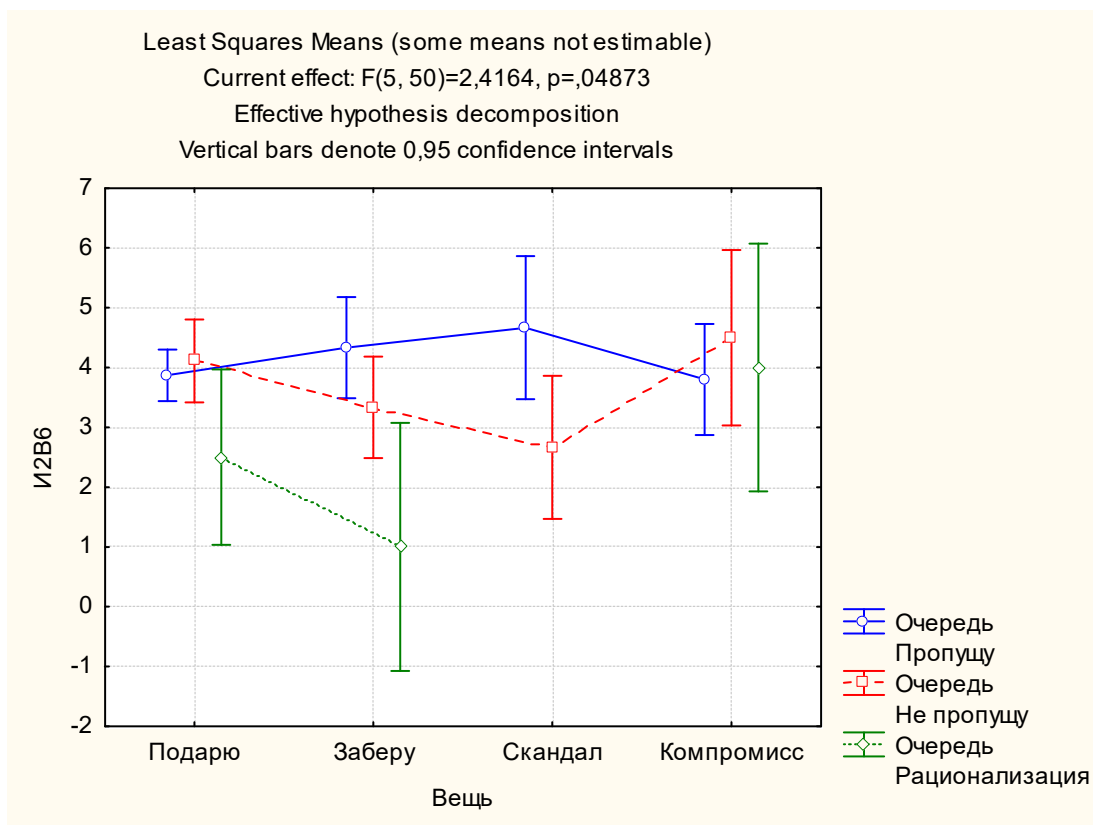


Рис.1. График зависимости выбора стратегии от ценности «Долг».

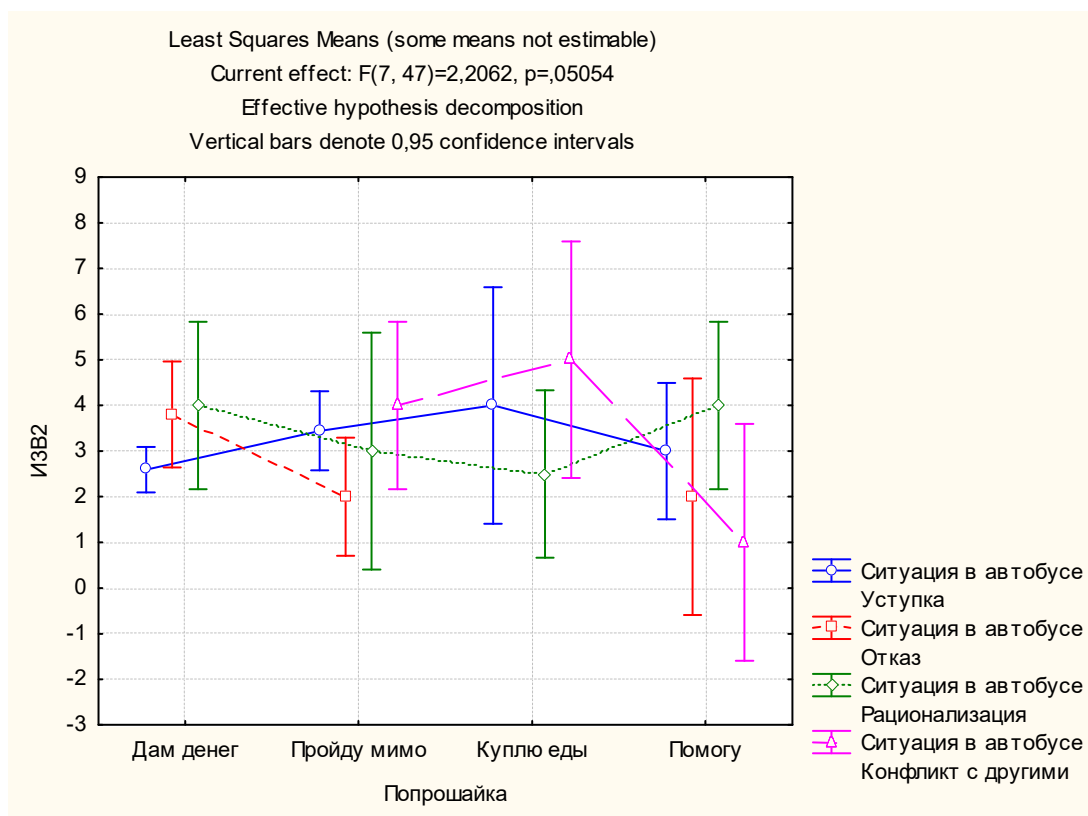


Рис. 2. График зависимости выбора стратегии от ценности «Честность»

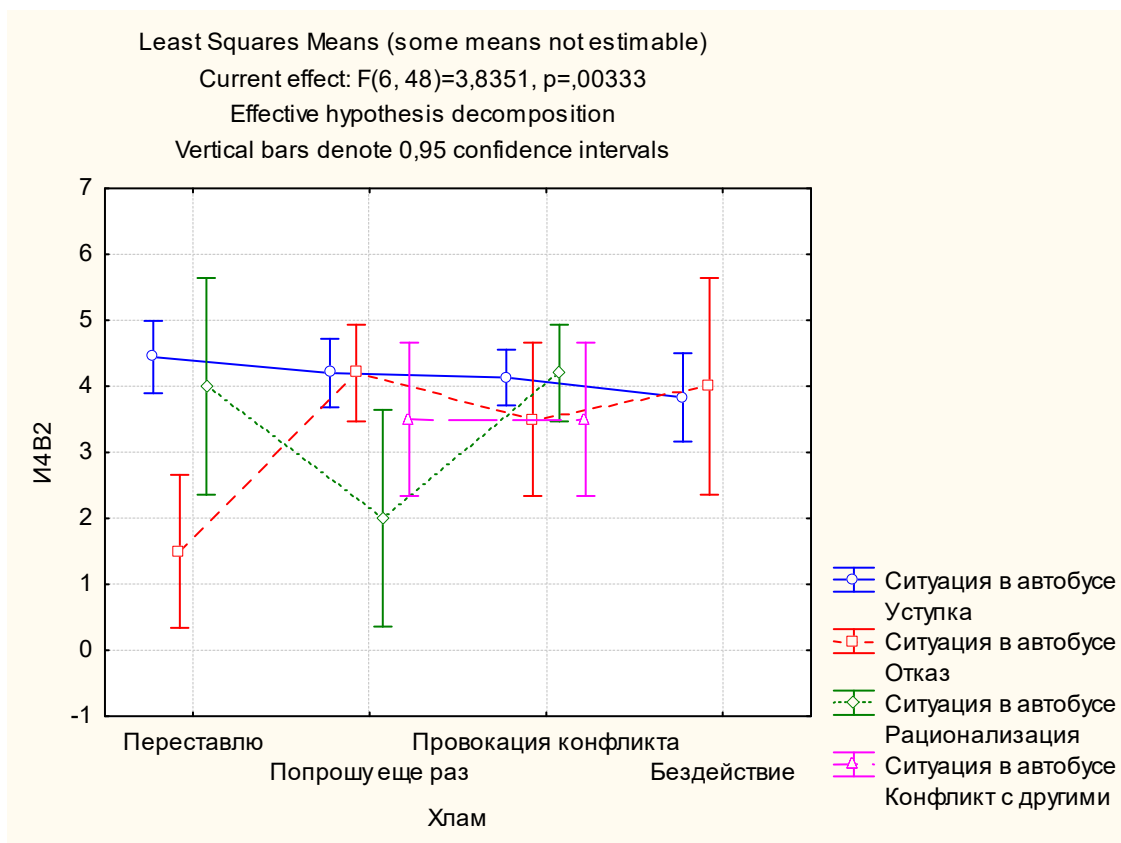


Рис. 3. График зависимости выбора стратегии от ценности «Ответственность»

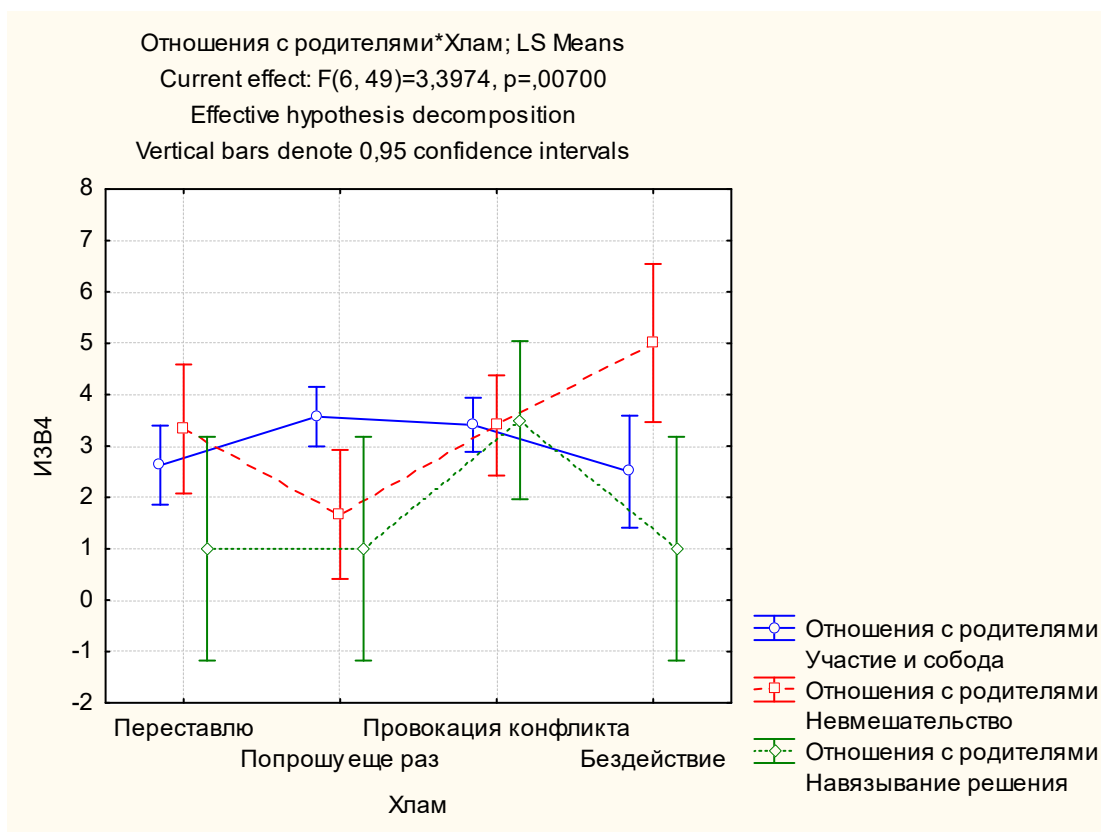


Рис. 4. График зависимости выбора стратегии от ценности «Вред»

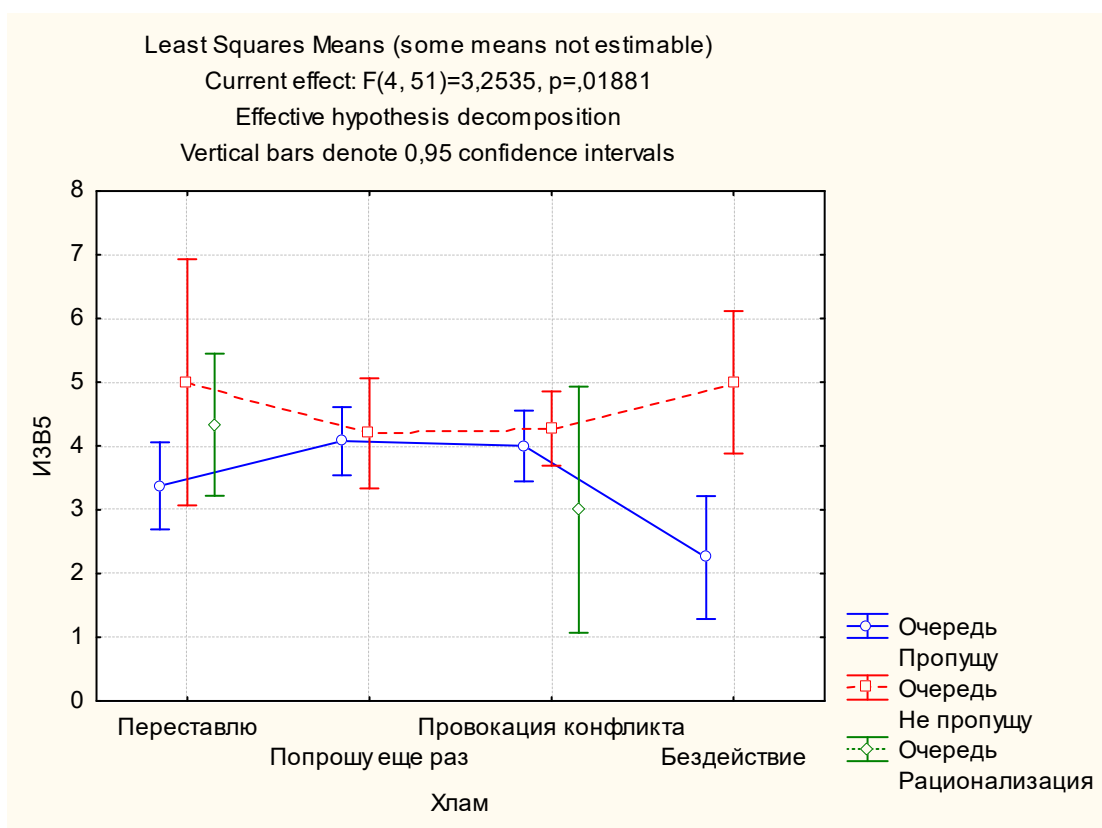


Рис. 5. График зависимости выбора стратегии от ценности «Безопасность»

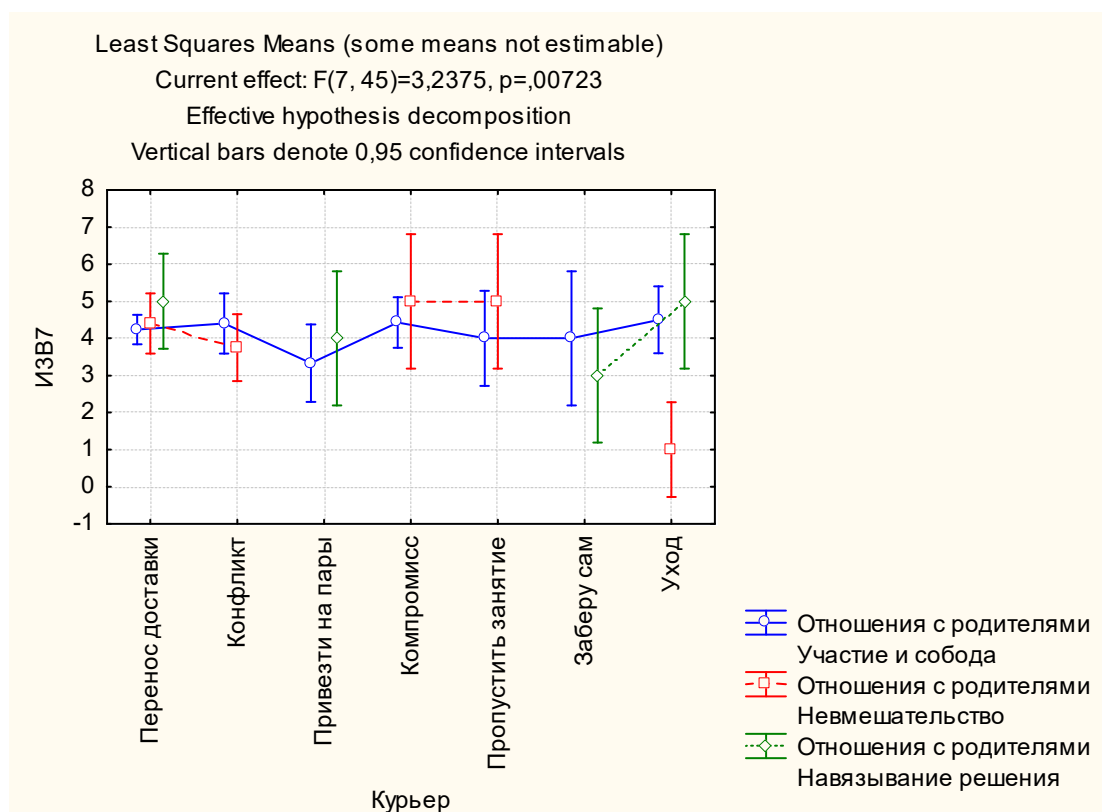


Рис. 6. График зависимости выбора стратегии от ценности «Стыд»

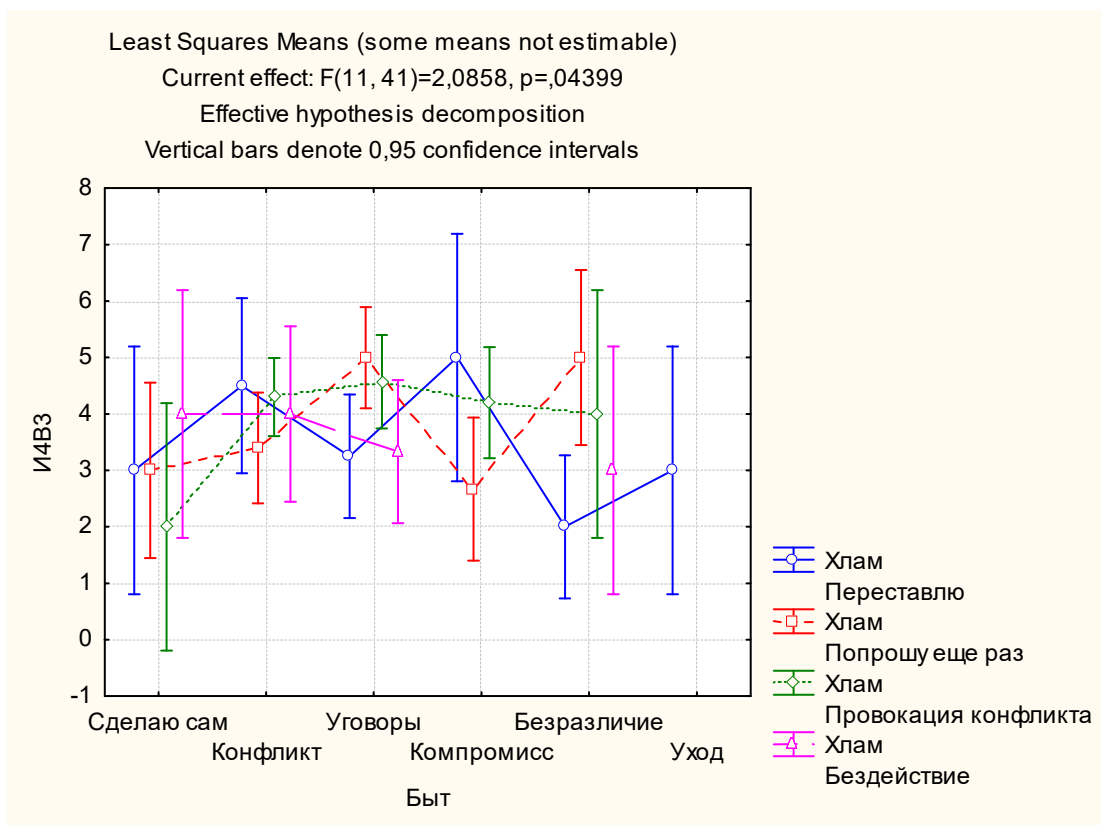


Рис. 7. График зависимости выбора стратегии от ценности «Справедливость»

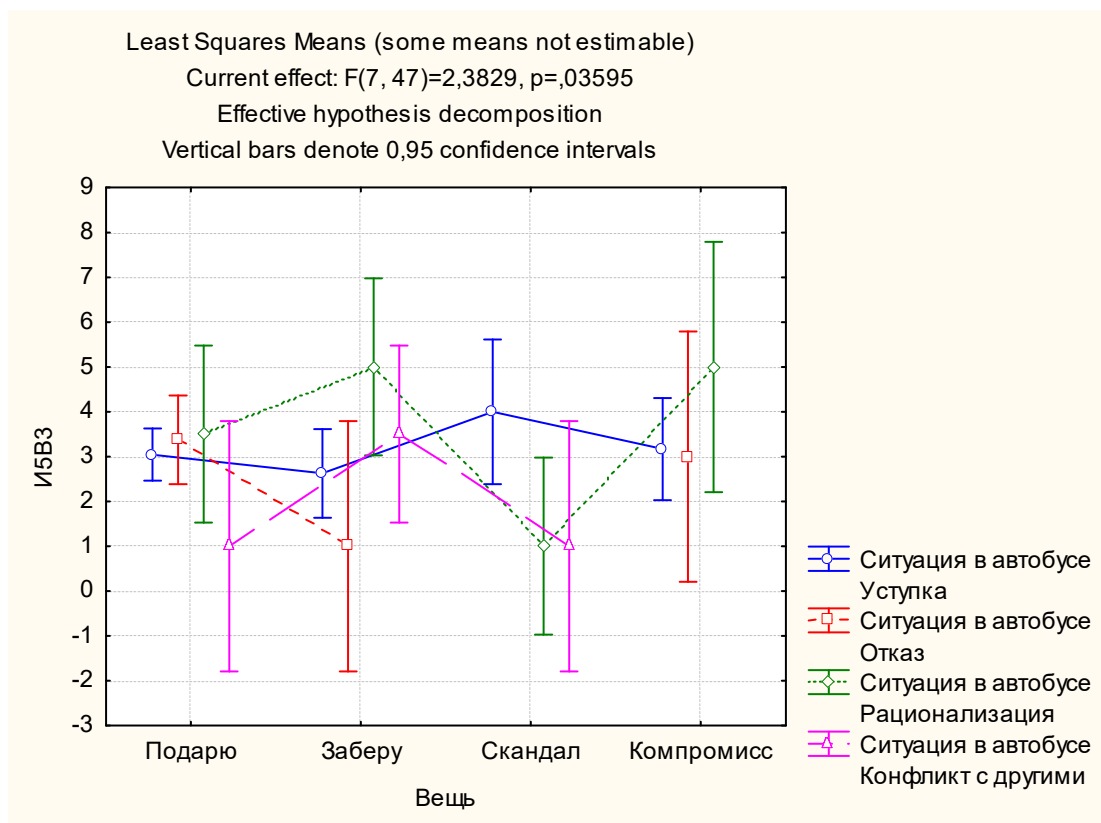


Рис. 8. График зависимости выбора стратегии от ценности «Талион»



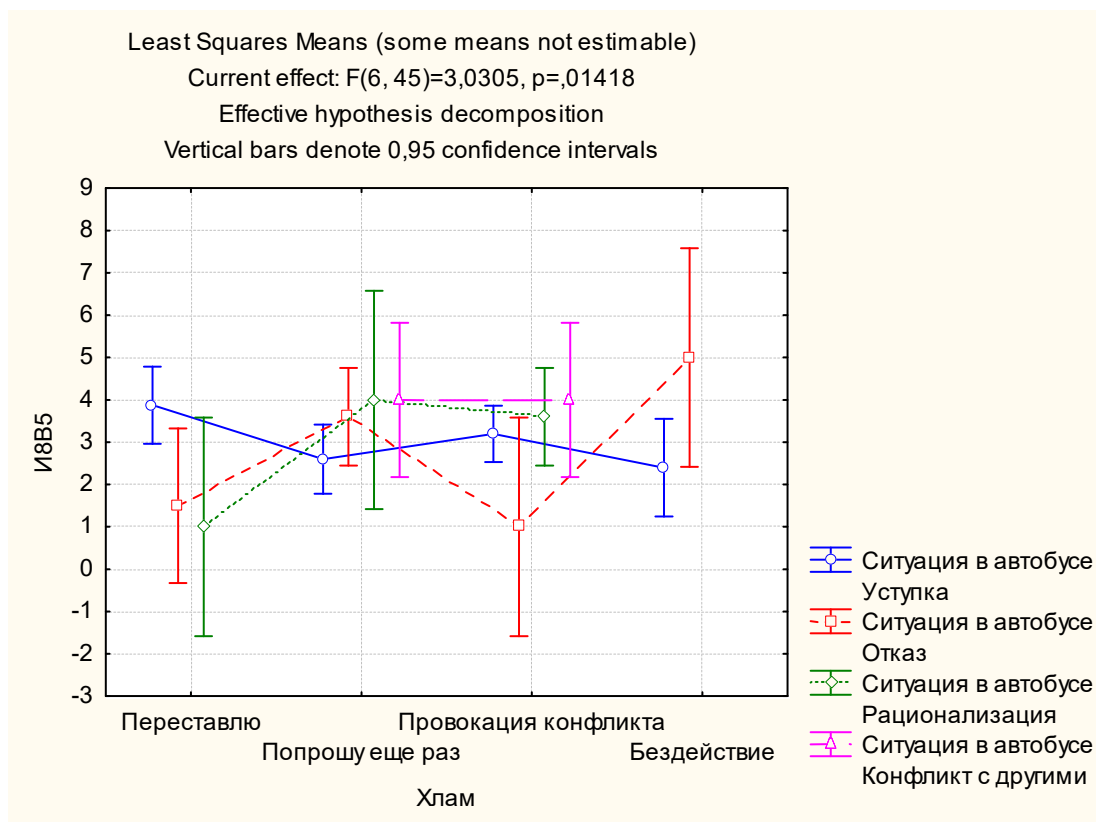


Рис. 9. График зависимости выбора стратегии от ценности «Вред»

## Графики дисперсионного анализа по стратегии сотрудничества

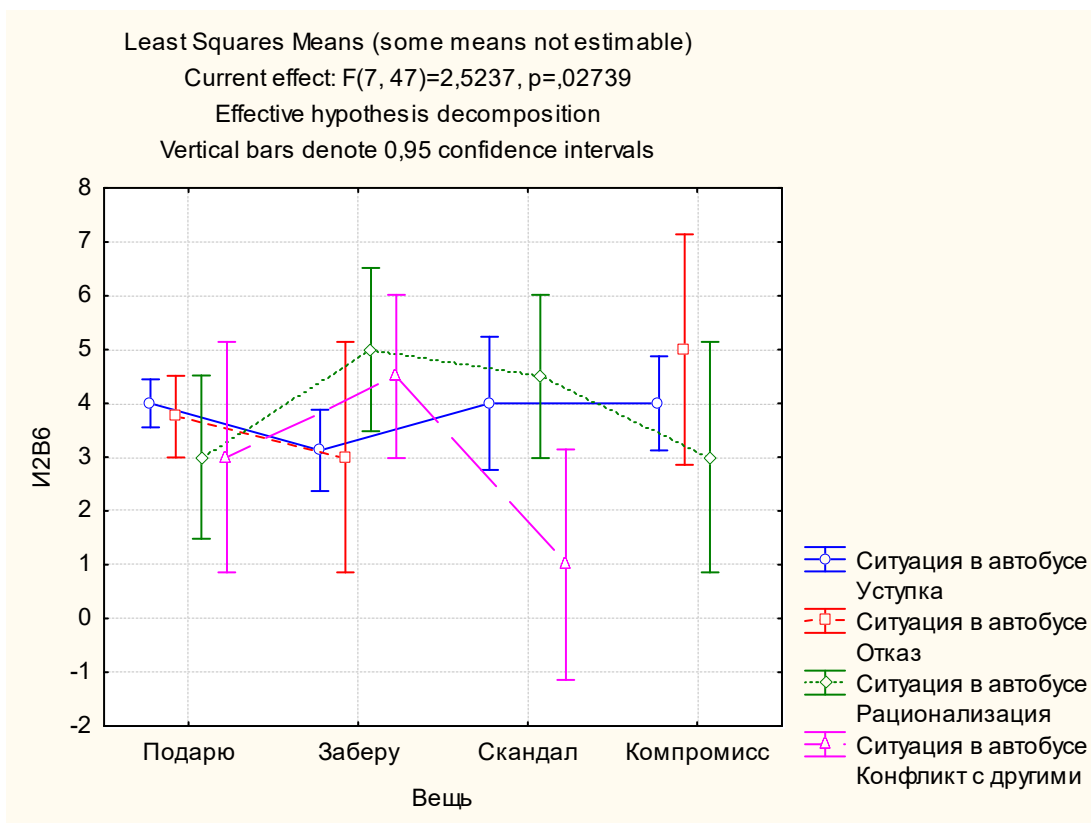


Рис. 1. График зависимости выбора стратегии от ценности «Долг»

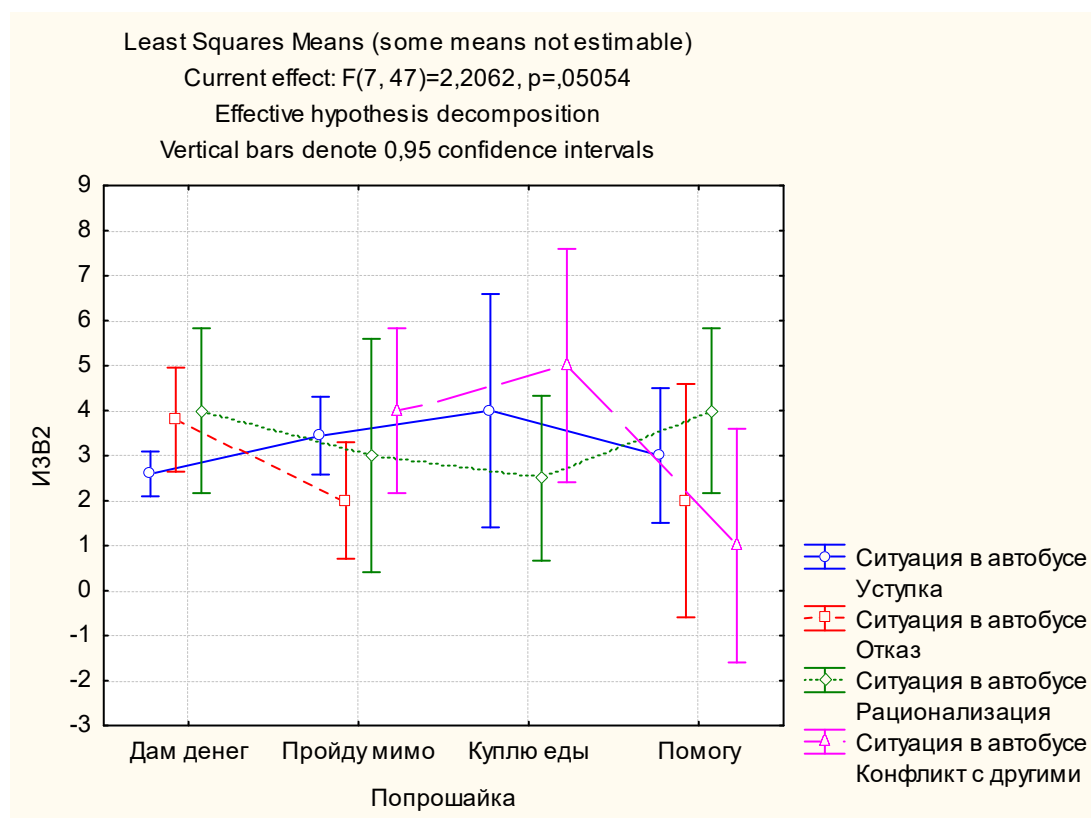


Рис. 2. График зависимости выбора стратегии от ценности «Честность»

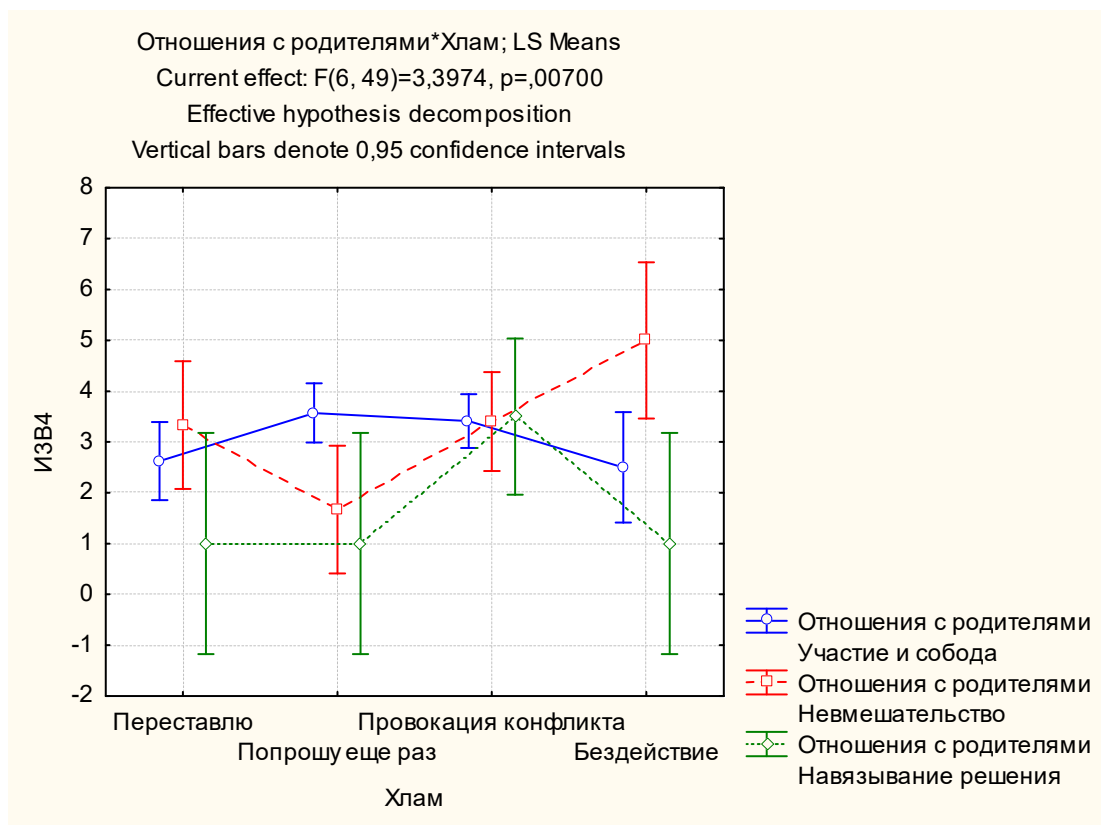


Рис. 3. График зависимости выбора стратегии от ценности «Вред» (материальный)

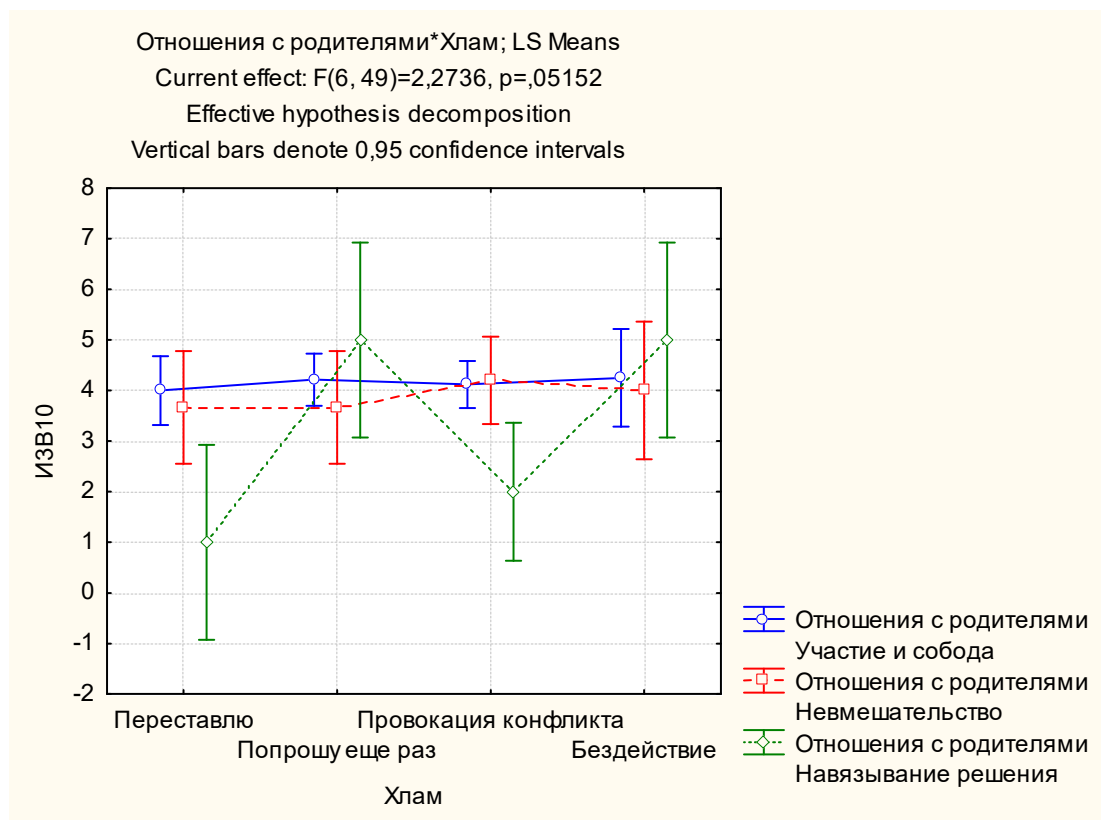


Рис. 4. График зависимости выбора стратегии от ценности «Польза» (моральная)

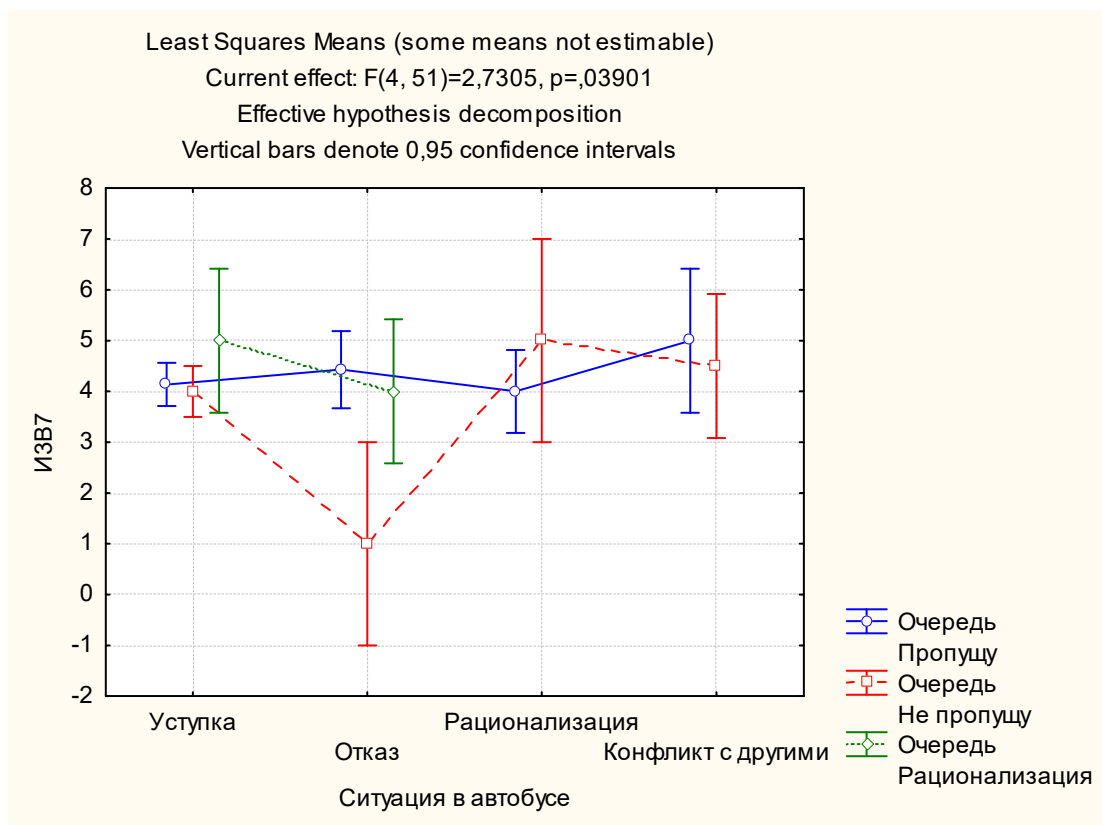


Рис. 12. График зависимости выбора стратегии от ценности «Стыд»

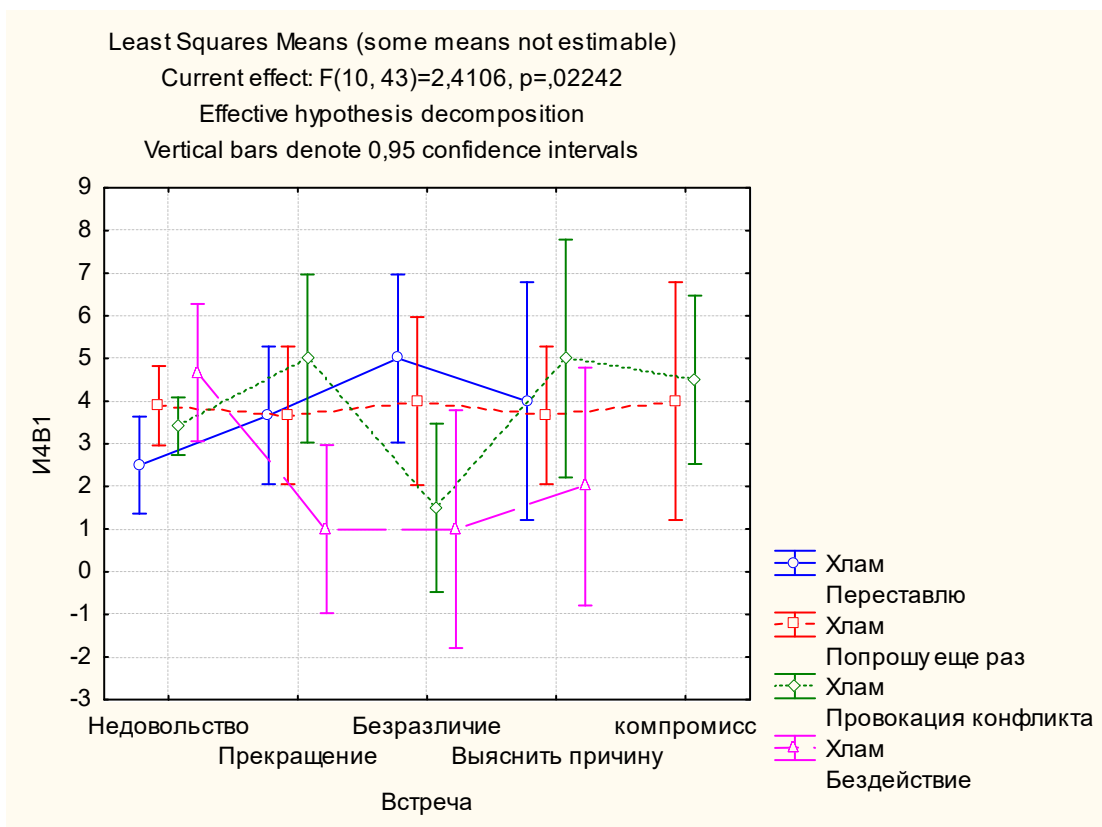


Рис.6. График зависимости выбора стратегии от ценности «Закон»

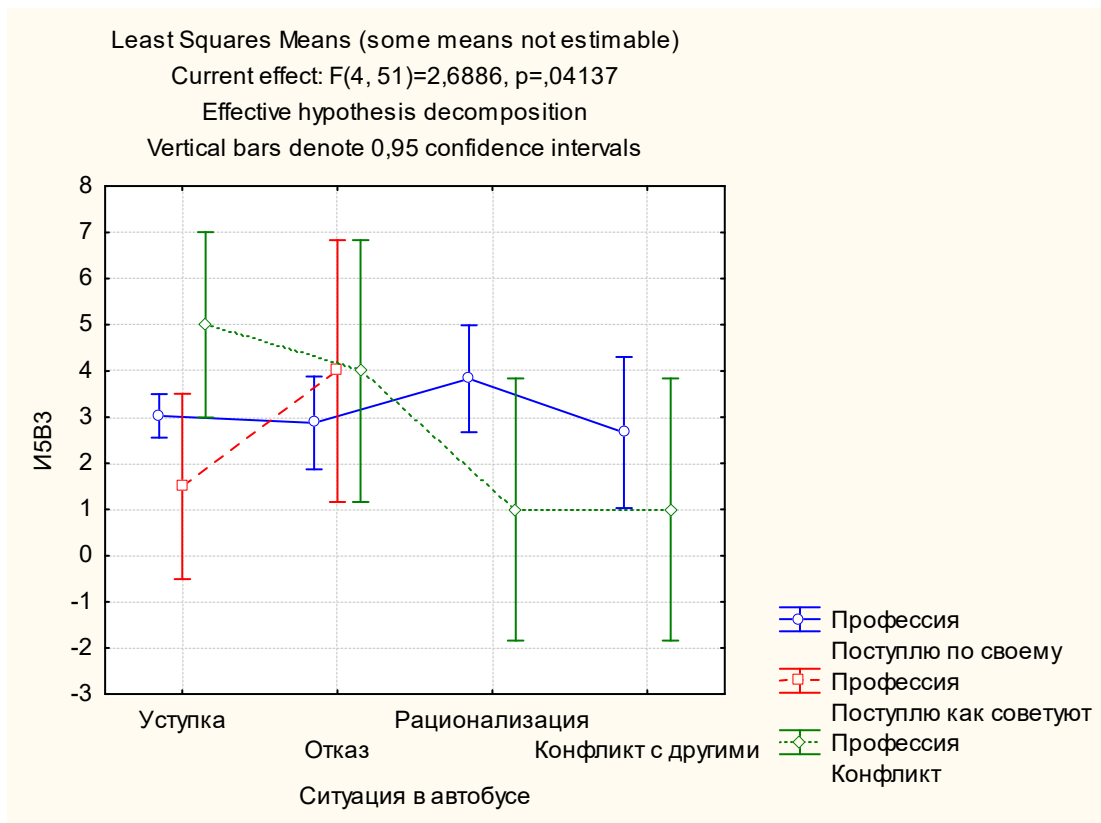


Рис.7. График зависимости выбора стратегии от ценности «Талион»